

Otra Economía sustentable, con la gente desde sus territorios

Guía no convencional para el estudio de la Economía y el Desarrollo Territorial Sustentable

Francisco Alburquerque Llorens

 <https://doi.org/10.18543/DKBZ1173>

Otra Economía sustentable,
con la gente desde sus territorios

Guía no convencional para el estudio de la Economía
y el Desarrollo Territorial Sustentable

Otra Economía sustentable, con la gente desde sus territorios

Guía no convencional para el estudio de la Economía
y el Desarrollo Territorial Sustentable

Francisco Albuquerque Llorens

2025

Orkestra — Instituto Vasco de Competitividad
Fundación Deusto

Serie Desarrollo Territorial

La Diputación Foral de Gipuzkoa ha colaborado en la publicación de este libro.



Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

© Instituto Vasco de Competitividad - Fundación Deusto



Mundaiz 50, E-20012, Donostia-San Sebastián
Tel.: 943 297 327. Fax: 943 279 323
comunicacion@orquestra.deusto.es
www.orquestra.deusto.es

© Publicaciones de la Universidad de Deusto
Apartado 1 - 48080 Bilbao
e-mail: publicaciones@deusto.es

ISBN: 978-84-1325-287-2

Índice

Prólogo	13
Introducción	15
1. Karl Polanyi: el liberalismo de mercado. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo	21
Introducción	21
1.a) La subordinación de la sociedad a la lógica de los mercados autorregulados	22
1.b) El sistema del patrón oro internacional	23
1.c) La importancia de los argumentos de Polanyi en la actualidad	24
2. Los comienzos del capitalismo comercial e industrial. El mercantilismo y la fisiocracia	27
Introducción	27
2.a) Las diferentes formulaciones del mercantilismo	28
2.b) La evolución del pensamiento político	30
2.c) El desarrollo del capitalismo industrial	32
2.d) Precursores de la Economía Política clásica	33
2.e) La Fisiocracia	34
3. Adam Smith y la Economía Política clásica	37
3.a) Adam Smith, un gran sistematizador de análisis sobre la Economía Política	37
3.b) La filosofía moral de Adam Smith	38
3.c) Objetivo de la obra principal de Adam Smith	39
3.d) El funcionamiento de los mercados y la «mano invisible»	40
3.e) La división del trabajo y la teoría del valor trabajo	40
3.f) El método de investigación	41
3.g) David Ricardo, Thomas Robert Malthus y John Stuart Mill	42

4. Karl Marx y la crítica al sistema capitalista	47
Introducción	47
4.a) La interpretación materialista de la historia	48
4.b) Conceptos básicos y teoría de la plusvalía	49
4.c) La tendencia a la concentración y centralización del capital y la visión de Marx sobre el subdesarrollo y la dependencia	50
4.d) El compromiso social y político de Marx	52
4.e) La relevancia actual de Marx	53
5. Alexander Hamilton y Friedrich List: el recurso al proteccionismo en la estrategia de la industrialización naciente	55
5.a) Alexander Hamilton y los inicios de la industrialización en los Estados Unidos de Norteamérica	55
5.b) Friedrich List: El Sistema Nacional de Economía Política, una crítica a la teoría clásica del «libre comercio»	56
5.c) Análisis histórico de Friedrich List sobre experiencias de desarrollo nacional	58
5.d) Resumen de las principales tesis de Friedrich List	67
6. La economía neoclásica y el «análisis marginalista»	71
Introducción	71
6.a) Hacia una teoría subjetiva del valor	71
6.b) Las tres escuelas de la Economía Neoclásica	73
6.c) Reflexiones sobre la Economía Neoclásica y el análisis marginalista	80
7. La Escuela Histórica Alemana. Veblen y el Institucionalismo Norteamericano. John Kenneth Galbraith. José Luis Sampedro	81
7.a) La Escuela Histórica Alemana	81
7.b) Thorstein Veblen y el Institucionalismo Norteamericano	85
7.c) John Kenneth Galbraith y el «Nuevo Estado Industrial»	87
7.d) José Luis Sampedro y «Las fuerzas económicas de nuestro tiempo»	90
8. La importancia de la innovación y las «ondas largas» de la dinámica capitalista en Joseph A. Schumpeter	91
8.a) La teoría del desenvolvimiento económico	92
8.b) El comportamiento cíclico de la dinámica económica y las «ondas largas»	93
8.c) Capitalismo, socialismo y democracia. El futuro del capitalismo	96
8.d) Resumen de las principales aportaciones de Schumpeter	97
8.e) La escuela schumpeteriana	98
9. Gunnar Myrdal y la «causación circular acumulativa». El «análisis causal» de Joham H. Akerman	101
Introducción	101
9.a) La «causación circular acumulativa» de Gunnar Myrdal	104
9.b) El libre juego de las fuerzas del mercado propicia la desigualdad regional	105
9.c) Johan H. Akerman y el «análisis causal»	106
9.d) Las fuerzas motrices del industrialismo	109
9.e) Estructuras y ciclos económicos	113
9.f) Elaboración de los medios de cálculo por los grupos o unidades de decisión	115
9.g) Conclusiones acerca del análisis causal de Akerman	116

10. La revolución keynesiana	119
Introducción	119
10.a) <i>Del capitalismo «individualista» al capitalismo monopolista y especulativo</i>	121
10.b) <i>Los cambios en la clase capitalista: empresarios y accionistas</i>	122
10.c) <i>La presencia de los sindicatos obreros en las negociaciones salariales</i>	123
10.d) <i>Transformaciones en el sistema monetario</i>	124
10.e) <i>Principales objeciones de Keynes a la teoría clásica</i>	126
10.f) <i>Resumen de la Teoría General de Keynes</i>	127
10.g) <i>El abandono de las ideas keynesianas</i>	131
11. La Economía del Desarrollo. Subdesarrollo y Dependencia. Raúl Prebisch y el pensamiento estructuralista latinoamericano. François Perroux. Samir Amin	133
Introducción	133
11.a) <i>La Teoría de la Modernización. El subdesarrollo como «atraso»</i>	134
11.b) <i>La Teoría del crecimiento económico</i>	134
11.c) <i>Las teorías del subdesarrollo y la dependencia</i>	135
11.d) <i>Raúl Prebisch, el gran impulsor del estructuralismo latinoamericano</i>	136
11.e) <i>Celso Furtado. Osvaldo Sunkel y Pedro Paz. André Gunder Frank</i>	141
11.f) <i>François Perroux</i>	145
11.g) <i>Samir Amin</i>	147
12. Albert O. Hirschman y la estrategia del desarrollo económico para los países subdesarrollados	149
Introducción	149
12.a) <i>La importancia de los elementos intangibles del desarrollo</i>	150
12.b) <i>La propuesta de un crecimiento económico desequilibrado</i>	152
12.c) <i>Interdependencia e industrialización. Eslabonamientos productivos</i>	155
12.d) <i>El carácter dualista del subdesarrollo</i>	157
12.e) <i>Inflación, déficit de la balanza de pagos, y presiones demográficas</i>	158
12.f) <i>Funciones del gobierno y el papel del capital y la ayuda extranjera</i>	160
13. Amit Bhaduri: Repensar la Economía Política desde el Sur Global	163
Introducción	163
13.a) <i>Auge y declive de la política económica socialdemócrata</i>	164
13.b) <i>La reacción conservadora contra la política económica keynesiana</i>	166
13.c) <i>El cuestionamiento de las tesis keynesianas</i>	168
13.d) <i>La contraposición entre mercado y Estado y la visión «neoclásica» del desempleo</i>	170
13.e) <i>El declive del keynesianismo y la socialdemocracia</i>	171
13.f) <i>Políticas macroeconómicas para el pleno empleo en la era de la globalización</i>	172
13.g) <i>Una propuesta de política para la creación de empleo en el Sur Global</i>	175
14. El modelo de «Estado desarrollista» en el Este asiático	177
Introducción	177
14.a) <i>Factores de éxito del modelo de «Estado desarrollista» asiático</i>	178
14.b) <i>El crecimiento económico reciente en China e India</i>	179

15. La contrarrevolución neoliberal. Alcance y perspectivas	183
15.a) <i>Los principales pensadores de la contrarrevolución neoliberal</i>	183
15.b) <i>La aplicación de la lógica microeconómica al comportamiento humano</i>	188
15.c) <i>Las ideas neoliberales en la práctica</i>	192
15.d) <i>Reflexiones sobre las propuestas neoliberales</i>	193
16. La globalización económica internacional	195
16.a) <i>El Consenso de Washington</i>	195
16.b) <i>Las críticas al «Consenso post Washington»</i>	197
16.c) <i>Globalización, pobreza y desigualdad</i>	198
16.d) <i>La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible</i>	201
16.e) <i>La financiación de la Agenda 2030</i>	206
16.f) <i>El enfoque de las cadenas globales de valor</i>	206
17. Los conceptos de crecimiento económico y desarrollo	211
17.a) <i>El concepto de crecimiento económico</i>	211
17.b) <i>Las dimensiones del desarrollo</i>	213
17.c) <i>La reducción del crecimiento económico al producto interior bruto</i>	214
17.d) <i>Las críticas al concepto de desarrollo</i>	215
18. Enfoques alternativos al neoliberalismo	217
Introducción	217
18.a) <i>El enfoque de las Necesidades Básicas</i>	218
18.b) <i>El Desarrollo Humano</i>	219
18.c) <i>Género y Desarrollo</i>	219
18.d) <i>Medioambiente y Desarrollo Sostenible</i>	221
18.e) <i>Naomi Klein: El capitalismo contra el clima</i>	225
19. El enfoque «ecointegrador» de Naredo y la crisis de civilización	227
Introducción	227
19.a) <i>Una obra pionera: «La economía en evolución»</i>	228
19.b) <i>La crisis de civilización actual y sus manifestaciones</i>	231
19.c) <i>La propuesta de un enfoque ecointegrador</i>	232
19.d) <i>El extractivismo de los recursos minerales de la Tierra y el cambio climático</i>	233
19.e) <i>Una posición crítica frente a la teoría del decrecimiento</i>	234
19.f) <i>La crítica a la propiedad privada y el sistema monetario internacional</i>	235
20. René Passet: La evolución del capitalismo y la ideología neoliberal: la necesidad de un giro hacia la Bioeconomía	237
Introducción	237
20.a) <i>Fases o umbrales de mutación funcional del capitalismo</i>	238
20.b) <i>La emergencia de las nuevas tecnologías de la información</i>	238
20.c) <i>Cambios tecnológicos: lo inmaterial y la organización en red</i>	239
20.d) <i>Cambios políticos: el neoliberalismo y la globalización financiera</i>	242
20.e) <i>Cambio tecnológico: la superación de la capacidad de carga de la biosfera</i>	243

21. Erich Fromm y Amartya Sen	247
Introducción	247
21.a) <i>Algunos datos de la biografía de Erich Fromm</i>	247
21.b) <i>El fracaso de la promesa sobre el progreso ilimitado del capitalismo industrial</i>	249
21.c) <i>La diferencia entre Tener y Ser</i>	251
21.d) <i>Importancia de los rasgos psíquicos del ser humano</i>	255
21.e) <i>La adoración de la tecnología y la «religión industrial»</i>	256
21.f) <i>El cambio social hacia una nueva sociedad y un nuevo ser humano</i>	256
21.g) <i>Amartya Sen. Sobre ética y economía. Comportamiento económico y racionalidad</i>	258
22. El enfoque del desarrollo territorial	261
Introducción	261
22.a) <i>Pioneros del enfoque del desarrollo territorial. Giacomo Becattini y el «redescubrimiento» de Alfred Marshall. Los «distritos industriales» italianos</i>	261
22.b) <i>Giorgio Fuà: Problemas de los países de desarrollo tardío y propuesta de políticas</i>	266
22.c) <i>Michael Piore y Charles Sabel. El modelo de producción flexible</i>	269
22.d) <i>El aprendizaje de las «buenas prácticas» y el diseño de las políticas territoriales de desarrollo</i>	270
22.e) <i>Aportaciones en Desarrollo Económico Local en América Latina</i>	272
22.f) <i>Descentralización y desarrollo territorial</i>	278
23. Las políticas territoriales del desarrollo	281
Introducción	281
23.a) <i>La emergencia de las políticas territoriales de desarrollo</i>	282
23.b) <i>El enfoque integrado o sistémico del desarrollo territorial</i>	283
23.c) <i>Los sistemas territoriales de innovación</i>	291
23.d) <i>Las políticas activas territoriales de empleo. «Trabajo decente» y «empleos verdes»</i>	293
23.e) <i>Las políticas de desarrollo territorial sustentable</i>	294
24. Límites planetarios y movimiento biorregional. La «reterritorialización» de la economía global	301
Introducción	301
24.a) <i>Antecedentes del enfoque biorregional</i>	302
24.b) <i>El movimiento biorregionalista</i>	304
24.c) <i>Diferencias entre el enfoque biorregionalista y el modelo capitalista</i>	304
24.d) <i>Los límites planetarios y el enfoque biorregional</i>	306
24.e) <i>La planificación estratégica territorial y biorregional</i>	309
24.f) <i>Movimientos hacia la resiliencia</i>	313
25. El Futuro es Local: La «localización» económica como alternativa a la globalización	319
Introducción	319
25.a) <i>Principales planeamientos de Helena Norberg-Hodge</i>	320
25.b) <i>Contenido del libro «El futuro es local». Una crítica de la globalización neoliberal</i>	320
25.c) <i>La «localización económica» como alternativa a la globalización</i>	329
Curriculum vitae de Francisco Alburquerque Llorens	333

Prólogo

Cuando Francisco Alburquerque Llorens, para nosotros simplemente Paco, nos invitó a escribir este prólogo, lo hizo argumentando que el libro corresponde a un periodo de su vida profesional donde hemos hecho camino juntos, tanto en América Latina, como luego en el País Vasco, tratando de fortalecer los temas del desarrollo territorial y de colaborar en la pacificación. Por eso este prólogo es un reconocimiento a Paco no sólo por este libro y los anteriores, sino también por la forma en que nos ha acompañado en sus viajes, dialogando sobre el terreno, a quienes intentamos mejorar el desarrollo territorial para hacerlo más humano, sustentable y justo.

De forma coherente con esta trayectoria, el libro nos invita a profundizar en la complejidad económica de una época de grandes transformaciones bajo la hegemonía de teorías económicas que, en general, privilegian la lógica del mercado-producto.

El libro es un llamado a redescubrir la economía con su objetivo más profundo: servir a la gente, a sus territorios y a la naturaleza. Lo hace a través de un recorrido por distintas miradas y pensadores que se atrevieron a cuestionar los supuestos de la «*teoría económica oficial*». Claramente, estamos frente a un hermoso texto para la reflexión crítica que nos permite retomar insumos, y ordenar nuevas ideas para seguir pensando la praxis en los territorios.

Paco, con su recorrido en la enseñanza, la consultoría y la investigación en el desarrollo territorial, especialmente en América Latina y España, nos presenta un texto desde donde podemos seguir su propia vida, su compromiso ético y político con la sociedad. En su escritura encontramos esa voz que nos ayudó a reflexionar y a aprender, una voz que vuelve a expresar lo que siempre nos decía: este es un texto que le hubiera gustado tener al inicio de sus estudios, una guía que le ayudara a ordenar las ideas y a pensar con sentido crítico.

En el libro, Paco escribe con generosidad, rinde homenaje a quienes lo inspiraron en este camino como José Luis Sampedro y otros olvidados y, hacia el final, hace referencia a José Arocena, Antonio Vázquez Barquero y Sergio Boisier, figuras que, junto él, fueron imprescindibles en la conformación de las primeras claves del desarrollo territorial en el habla hispana.

Este viaje nos lleva desde Karl Polanyi y su crítica a la utopía del mercado autorregulado hasta las contribuciones de la Economía del Desarrollo y el pensamiento estructuralista latinoamericano. Hay contribuciones para todos los gustos, y Paco las aborda con una línea clara de búsqueda de alternativas. Nos recuerda, como tantas veces lo ha hecho, que el desarrollo no es un fenómeno abstracto ni una simple cifra de crecimiento económico; es un proceso multidimensional que está arraigado en la sociedad, la política, la cultura y las relaciones sociales.

Para quienes dedicamos nuestra energía a trabajar en los territorios, este libro se presenta como una fuente de motivación y nos da un arsenal de argumentos para el enfoque del desarrollo territorial, que Paco defiende como un «*movimiento de resistencia*» frente a la hegemonía del neoliberalismo. Nos muestra la necesidad de integrar no solo la dimensión económica, sino también la sustentabilidad ambiental, la equidad, y la participación de los actores locales y es una invitación a reconocer que los territorios no son meros espacios geográficos, sino construcciones sociales dinámicas, llenas de potencial para la innovación y el aprendizaje.

En este sendero, la gobernanza emerge como un concepto central. Paco nos insta a ir más allá de las estructuras de gobierno tradicionales para entender la complejidad de las relaciones de poder y la toma de decisiones y nos interpela hacia un pensamiento multidisciplinar, reconociendo que los problemas del desarrollo no pueden ser resueltos desde una sola perspectiva.

En un momento de fuerte debate sobre el rol del Estado, el libro también enfatiza el papel crucial de éste como promotor y catalizador de estos procesos de desarrollo territorial, posicionándose lejos de la visión de un Estado mínimo, y defendiendo una intervención estratégica que oriente las políticas públicas hacia el fortalecimiento de las capacidades locales, la promoción de la equidad y la sustentabilidad ambiental. El libro conecta, de esta manera, con temas que nos preocupan, e inciden, inevitablemente, en la emocionalidad con la que abordamos el desarrollo territorial en el momento de escribir este prólogo.

Por todo ello, compartimos el deseo de que este libro sirva como una herramienta para reafirmar la convicción de que es posible construir una economía diferente, «*Otra Economía*» que esté al servicio de las comunidades y que honre la construcción colectiva de quienes habitan y transforman sus propios espacios.

Pablo Costamagna y Miren Larrea

Introducción

Con mi sincero reconocimiento a:
José Luis Sampedro,
Antonio Vázquez Barquero,
José Arocena y
Sergio Boisier

La interpretación convencional predominante en la teoría económica oficial que se enseña en las universidades y manuales de economía está lejos de poder considerarse una actividad científica. Desde hace siglos numerosas voces han venido denunciando la falsedad o improcedencia de gran parte de los supuestos fundamentales de la teoría económica oficial sin que hasta el momento ello haya producido cambios sustantivos en dichos supuestos, interpretaciones y prácticas.

Hoy día nos alarmamos ante la numerosa presencia de noticias falsas (*«fake news»*) que circulan con diversas intencionalidades, pero en el caso de la Economía solemos aceptar acríticamente los falsos supuestos que conlleva como los de la existencia de una *«mano invisible»* que autorregula el comportamiento de los mercados, la fría *«racionalidad»* del comportamiento de un individuo abstracto e irreal (*«homo economicus»*), o la afirmación de que la persecución del *máximo egoísmo privado* nos lleva a un óptimo social.

En este libro he intentado incorporar un recorrido sobre algunos de los principales autores que han venido cuestionando en la historia del pensamiento económico la presencia de supuestos falsos en la teoría económica oficial, los cuales no corresponden a la realidad de los hechos, alentando con ello la formación de ideas y prácticas que impiden, de hecho, mejorar la calidad de vida de la gente y ampliar la desigualdad en sus respectivos territorios o lugares donde viven.

Al escribir estas líneas pienso que a mí me hubiera sido de gran utilidad haber tenido la posibilidad de realizar un recorrido como éste al inicio de mis estudios de economía, a fin de disponer desde los primeros momentos de un guion donde ir colocando las diferentes piezas de análisis y las distintas aportaciones e ideas, ordenando así mis propias reflexiones sobre todo ello. No fue así como me enseñaron en la universidad y, por ello, trato de exponer esta visión de conjunto por si puede ser de utilidad para quien lea este libro. Siempre pensé que podría ser útil exponer lo aprendido de los/as autores/as que me ayudaron a pensar por mí mismo, con la

ilusión de que pudieran servir como guía de estudio para acercarse a los temas de la *Economía Política*, la *Economía del Desarrollo* y el *Subdesarrollo*, así como el *Desarrollo Territorial Sostenible ambientalmente*. En suma, los temas en que me especialicé, los cuales creo que sirven también para ubicarse en los grandes debates de nuestro tiempo. Pero, sobre todo, trato de que el lector o lectora conozca el conjunto de las ideas que están presentes en los debates.

Comencé a escribir estas líneas, de manera algo desordenada, tras dar por terminadas las clases virtuales que aún me ocupaban en un par de universidades de América Latina en el año 2025, aunque tenía una idea bastante aproximada de lo que quería hacer, que no era otra cosa que releer algunos libros que me interesaron durante mi época de estudiante y posteriormente a lo largo de mi trayectoria profesional, pero no siempre había tenido el tiempo suficiente para dedicarles toda la atención que merecían, dada la actividad bastante frenética en la que normalmente ha transcurrido buena parte de mi vida profesional, tratando de compaginar los trabajos de la enseñanza, la asesoría y consultoría en *desarrollo territorial*, así como la investigación en terreno, además de las responsabilidades vinculadas a lo que puede llamarse (sin mayores pretensiones), mi compromiso intelectual con las orientaciones éticas y políticas de carácter solidario en la sociedad, así como, posteriormente, en la defensa de la sustentabilidad ambiental de nuestro planeta.

He contado ya en otro lugar¹ mis sensaciones al concluir el último examen en la Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales de la Universidad Complutense de Madrid, a finales de la década de 1960, en plena dictadura franquista. Aquella facultad era para mí una institución no demasiado preparada para la enseñanza de la economía, ocupada en temas de escaso interés o utilidad para comprender la realidad económica, social, política y medioambiental, además de no incorporar enseñanzas que podrían habernos ayudado bastante más en temas tan fundamentales. Por ello, al finalizar aquellos estudios me acerqué a preguntar en la secretaría de la facultad si disponían de un «*libro de reclamaciones*» donde pudiera exponer mis quejas tras haber asistido durante varios años a las clases de la facultad sin resultados satisfactorios. En realidad, en ese intento frustrado se encuentran algunos de los contenidos que he tratado de plasmar en este libro.

La importancia José Luis Sampedro

Así pues, una vez jubilado, comencé a releer el libro de José Luis Sampedro «*Realidad Económica y Análisis Estructural*»² que él había preparado para su presentación a la cátedra de *Estructura e Instituciones Económicas* de la Universidad de Madrid, y que los/las estudiantes utilizamos en aquellos años en su asignatura. José Luis Sampedro fue, sin duda, el mejor docente que tuve en la facultad y quien me ayudó decisivamente a pensar con sentido crítico, que es lo mejor que puede decirse de alguien dedicado a la docencia. Siempre he apreciado la importancia de sus enseñanzas, entre ellas la utilización de un *enfoque multidisciplinar*, tratando de insertar la Economía en el conjunto de las ciencias sociales, con lo cual Sampedro nos abría la cabeza a muchos/as estudiantes a fin de incorporar otras interpretaciones y enfoques comprometidos con la realidad social y política.

Este libro tiene, pues, en las enseñanzas de José Luis Sampedro una guía expositiva que progresivamente he ido tratando de enriquecer. Algunos de los autores que aparecen en

¹ Francisco Alburquerque Llorens (2024): *Cambiar la sociedad. Recuerdos de la universidad franquista y de una transición inacabada*. Editorial Los Libros de La Catarata, Madrid.

² José Luis Sampedro (1959): *Realidad económica y análisis estructural*. Ediciones Aguilar, primera reimpresión, marzo 1961.

este libro me ayudaron a construir progresivamente mi forma de pensar en los *Estudios sobre el Desarrollo y el Subdesarrollo* en los que trabajé durante muchos años, la mayor parte de ellos en América Latina. Los autores que cito en mi dedicatoria inicial son apoyos fundamentales que me ayudaron a ir conformando lo que iba a ser, finalmente, mi interés y dedicación profesional en las actividades de diseño y participación en iniciativas de *Desarrollo Territorial* como parte de los estudios de la *Economía del Desarrollo*.

En este sentido, además de a José Luis Sampedro, cito a Antonio Vázquez Barquero y su libro *«Desarrollo local, una estrategia de creación de empleo»* (1987)³, a José Arocena y su obra *«El desarrollo local, un desafío contemporáneo»* (1995)⁴, así como las numerosas aportaciones de Sergio Boisier entre las que selecciono en este momento la publicada en la *Revista Eure* de septiembre de 2004 sobre *Desarrollo territorial y descentralización. El desarrollo en el lugar y en las manos de la gente*⁵, una idea que he tomado para el título de este libro.

La obra citada de José Luis Sampedro ha sido para mí un elemento inspirador en la búsqueda de aportaciones menos habituales en economía, como las del «análisis causal» de Jørgen H. Akerman o la «causación circular acumulativa» de Gunnar Myrdal, que el lector o lectora encontrarán en el libro y que, en mi opinión, tuvieron una influencia relevante en la formación de José Luis Sampedro como economista. Igualmente, me interesó saber más de los planteamientos y autores de la *Escuela Histórica Alemana*, de la cual tampoco nos hablaron nada en la facultad en aquellos años, aunque Sampedro sí hace alusión a ella en su libro ya citado, así como a las aportaciones de Thorstein Veblen y el Institucionalismo Norteamericano, otro de los enfoques no convencionales que, como John Kenneth Galbraith, también interesaron a José Luis Sampedro.

Por cierto, que el gobierno franquista contrató a un economista alemán, Heinrich von Stackelberg (1901-1946), para dictar unos cursos de formación en Madrid a quienes iban a ocupar puestos en la administración pública o trabajar como profesores en la nueva facultad de *Ciencias Políticas y Económicas* de la Universidad de Madrid, creada en 1944. Entre aquellos alumnos, uno de los más destacados, según el propio Stakelberg, fue José Luis Sampedro.

Los capítulos del libro

Para comenzar el libro decidí incorporar como capítulo inicial a un autor del cual en la facultad nadie nos había contado absolutamente nada. Se trata de Karl Polanyi y su importante obra *«La Gran Transformación, los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo»*, publicada en 1944, aunque la primera edición en español no llegó hasta 1992. Con ello, he tratado de situar como comienzo de mi relato la génesis del *liberalismo de mercado*, tal como señala el título completo de la obra de Polanyi.

Tras el capítulo 1 dedicado a *Karl Polanyi*, me ocupo en el capítulo 2 de los comienzos del capitalismo comercial e industrial, el mercantilismo, la fisiocracia y los precursores de la *Economía Política* clásica, antes de abordar en el capítulo 3 la decisiva aportación de *Adam Smith* y los principales autores de la escuela clásica, para pasar posteriormente en el capítulo 4 a la crítica del sistema capitalista realizada por *Karl Marx*.

³ Antonio Vázquez Barquero (1987): *«Desarrollo Local, una estrategia de creación de empleo»*, Ediciones Pirámide, Madrid. En otro libro puede verse sobre este tema: Francisco Alburquerque (2023): *«Un recorrido de aprendizaje en desarrollo territorial»*, Editorial Académica Española, Berlín.

⁴ José Arocena (1995): *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*. Ediciones Nueva Sociedad, Caracas, Venezuela.

⁵ Sergio Boisier: *«Desarrollo territorial y descentralización. El desarrollo en el lugar y en las manos de la gente»*, *Revista Eure* (Vol. XXX, No. 90), pp. 27-40, Santiago de Chile, septiembre 2004.

Tras ello, en el capítulo 5, he incorporado los planteamientos de *Alexander Hamilton* y *Friedrich List* contrarios al *libre comercio* de Adam Smith, utilizados por Hamilton y List para defender el *proteccionismo* necesario para impulsar la «*industrialización naciente*» en los países del *capitalismo tardío*, como era el caso de los Estados Unidos de Norteamérica y Alemania, que intentaban avanzar en sus procesos de construcción del desarrollo nacional. En los estudios de la facultad de aquellos años apenas nos hablaron de Friedrich List, uno de los predecesores de la *Escuela Histórica Alemana* y mucho más tarde, inspirador de las ideas utilizadas en los modelos de industrialización del «*Estado desarrollista*» en el Este asiático, ya en el siglo xx.

El libro incluye a continuación, en el capítulo 6, la *Economía Neoclásica y el análisis marginalista*, dando paso en el capítulo 7 a la presentación de la *Escuela Histórica Alemana*, Veblen y el Institucionalismo Norteamericano, John Kenneth Galbraith y su obra sobre *El Nuevo Estado Industrial*⁶, así como uno de los libros más divulgados de José Luis Sampedro en aquellos años: *Las fuerzas económicas de nuestro tiempo*⁷.

A ello le sigue el capítulo 8 dedicado a Joseph A. Schumpeter y la importancia de la innovación, el empresario innovador y el análisis de la dinámica económica de largo plazo con las *ondas largas* de la economía y las crisis económicas. Tras ello, el capítulo 9 se ocupa de Gunnar Myrdal y Joham H. Akerman, ya citados, que anteceden al capítulo 10 dedicado a la aparición de la «Teoría General» de John Maynard Keynes, cuyos planteamientos vuelvo a recoger posteriormente en el capítulo 13 para comentar varios artículos de la obra de un autor hindú especialista en *Economía del Desarrollo y Macroeconomía Postkeynesiana: Repensar la Economía Política desde el Sur global*⁸ de Amit Bhaduri, que me parece especialmente apropiada dentro del relato que he tratado de exponer en este libro.

Tras la presentación del capítulo 10 sobre la revolución keynesiana, el libro continúa en el capítulo 11 con las decisivas aportaciones de la *Economía del Desarrollo*, así como el análisis del subdesarrollo y la dependencia, destacando fundamentalmente la aportación de Raúl Prebisch, principal impulsor del *enfoque estructuralista latinoamericano*.

Estos temas han tenido en mi formación una aportación fundamental, sobre todo a partir de la feliz idea que tuve de solicitar una beca al entonces *Instituto de Cooperación Iberoamericana*, hoy Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo, a fin de participar en un *Máster en Desarrollo y Políticas Públicas* en la sede de la *Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe* (CEPAL) en Santiago de Chile, en las instalaciones del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), siendo posteriormente contratado como funcionario internacional de Naciones Unidas.

Aquel *Máster en Desarrollo y Políticas Públicas* fue decisivo en mi formación personal y profesional, no sólo por la calidad de los profesores a los que tuve acceso, sino —sobre todo— por la convivencia con compañeros y compañeras de diferentes países de América Latina, de los cuales recibí sus vivencias sobre los distintos temas que abordábamos en aquellos meses de la «*crisis de la deuda externa*» latinoamericana, a finales de la década de los años de 1980. En la extensa nómina de aportaciones latinoamericanas, he debido hacer en este capítulo 11 una obligada selección, para lo cual elegí algunos de los autores más utilizados entonces en mi trabajo docente sobre estos temas, como Celso Furtado, Osvaldo Sunkel y Pedro Paz, André Gunder Frank, François Perroux y Samir Amin.

⁶ John Kenneth Galbraith (1974): «*El Nuevo Estado Industrial*». Editorial Ariel, Barcelona.

⁷ José Luis Sampedro (1968): *Las fuerzas económicas de nuestro tiempo*. Editorial Guadarrama.

⁸ Amit Bhaduri (2011): *Repensar la Economía Política. En busca del desarrollo con equidad*. Editorial Manantial, Buenos Aires. Argentina.

En el capítulo 12 se incluye otro autor importante de la *Economía del Desarrollo* como es *Albert O. Hirschman*, a fin de comentar detenidamente sus reflexiones acerca de la estrategia del desarrollo económico para los países subdesarrollados.

Como ya he señalado anteriormente, el capítulo 13 está dedicado a comentar la obra de *Amit Bhaduri* «*Repensar la Economía Política desde el Sur Global*», a lo que sigue el capítulo 14 en el que expongo el modelo de «*Estado desarrollista*» en el Este asiático, a fin de mostrar sus diferencias con el modelo neoliberal que se sigue defendiendo por los partidarios del *libre mercado*, y dar paso, asimismo, al capítulo 15 para mostrar el alcance y perspectivas de la *contrarrevolución neoliberal* y, posteriormente, en el capítulo 16, los rasgos predominantes de la *globalización económica internacional*.

El capítulo 17 hace mención a la distinción entre los conceptos de *crecimiento económico* y las diferentes dimensiones del *desarrollo*, dando paso con ello al capítulo 18 relativo a los *enfoques alternativos al neoliberalismo* como parte de la resistencia al fanatismo de los *liberales de mercado* del que nos habla Karl Polanyi.

Tras ello, el libro incluye el capítulo 19 dedicado a *José Manuel Naredo*, quien ha sido siempre para mí una referencia fundamental en el análisis crítico de la economía convencional y en la divulgación de los temas relativos a la sustentabilidad medioambiental. Asimismo, en el capítulo 20 incluyo a *René Passet*, un autor en quien me he apoyado a menudo para escribir varios pasajes de este libro y quiero ayudar a la divulgación de sus planteamientos orientados hacia el necesario giro hacia la *bioeconomía*.

Posteriormente, en el capítulo 21 incorporo las reflexiones de *Erich Fromm* y *Amartya Sen*, a fin de ser coherente con el *tratamiento multidisciplinar* de los temas económicos dentro del conjunto de las ciencias sociales, buscando espacios y reflexiones más solventes que los planteados por la teoría económica oficial.

El libro avanza con los capítulos 22 y 23 dedicados, respectivamente, al enfoque del *Desarrollo Territorial* y la *Política territorial del desarrollo sustentable*, como parte del «*movimiento de resistencia*» al que alude Karl Polanyi, a fin de ofrecer con mayor detalle la actividad que me ha ocupado gran parte de los casi cuarenta años de mi trayectoria profesional en estos temas desde que comencé a trabajar en los cursos que organizaba Sergio Boisier desde el ILPES/CEPAL en América Latina y el Caribe.

En el capítulo 22 relativo al *Enfoque del Desarrollo Territorial* utilicé algunos de los documentos de *Giacomo Becattini* y sus colegas italianos sobre los «*distritos industriales*» de Alfred Marshall⁹, la relevancia de la aportación de *Giorgio Fuà* acerca de los *países del capitalismo tardío*, así como los planteamientos de *Michael Piore* y *Charles Sabel*¹⁰ sobre el *modelo de producción flexible*. En estas reflexiones estuvieron siempre presentes otros/as colegas con los cuales hemos ido construyendo este campo de análisis que en la actualidad sigue presente gracias a los esfuerzos de muchos de ellos/as, como *Pablo Costamagna* desde la *Maestría en Desarrollo Territorial* y la dirección del *Instituto Praxis* de la Universidad Tecnológica Nacional en la Facultad Regional de Rafaela (Argentina); *Mijal Saz*, directora de la *Revista Desarrollo y Territorio*, de la *Red de Desarrollo Territorial para América Latina y el Caribe* (que pueden encontrar en el sitio web: www.conectadel.ar); *Carlo Ferraro*, que trabajó en las oficinas de CEPAL Buenos Aires y en la sede de CEPAL en Santiago de Chile; o *Sergio Pérez Rozzi*, a cargo de la dirección de otras maestrías en Desarrollo Territorial de la Universidad Tecnológica Nacional de Argentina.

Siempre me ha llamado la atención que en los libros que se ocupan de las diferentes aportaciones de los *Estudios sobre el Desarrollo*, raramente se hace alusión al enfoque del *Desarrollo*

⁹ Alfred Marshall (1890): *Principios de Economía Política*. Ediciones Aguilar, Madrid (1964).

¹⁰ Michael Piore y Charles Sabel (1990): *La Segunda ruptura industrial*, Alianza Editorial.

Territorial. Afortunadamente, en estas últimas décadas se ha ido incrementando la actividad pedagógica relativa al *Desarrollo Territorial* como parte de dichos estudios en la búsqueda de alternativas para mejorar las condiciones de vida de la gente desde sus propios territorios.

El enfoque del *Desarrollo Territorial* se presenta, pues, para incorporar los respectivos ámbitos territoriales, a fin de asegurar la *participación* de los actores locales clave en el complejo contexto de ideas y actuaciones que condicionan el funcionamiento real de la economía y de nuestra propia vida en el planeta.

El libro concluye con otros dos capítulos, en uno de los cuales (capítulo 24), me ocupo del *análisis biorregional* y la agenda pendiente de la «*reterritorialización*» de la economía globalizada actual, mientras que en el capítulo 25 concluye con la presentación del trabajo de la activista y cineasta sueca *Helena Norberg-Hodge* y su importante libro «*El futuro es local*».

Agradecimientos

No puedo detallar aquí la cantidad de personas con quien hice mi travesía durante mi vida profesional aprendiendo de todas ellas. Siempre me dejaría a alguien y no deseo que eso ocurra. Pero les dedico a todas esas personas este libro como homenaje a todas ellas, con mi profundo abrazo, mi afecto y cariño. Sin embargo, debo citar a Diana Durán, que leyó pacientemente el borrador del libro haciéndome siempre observaciones oportunas, así como a Pablo Costamagna, compañero entrañable en este recorrido, así como a Miren Larrea por la aceptación de ambos al escribir el prólogo del libro.

A Miren Larrea la conocí durante mi estancia en el País Vasco adonde llegué, invitado por José Luis Curbelo, entonces director de Orkestra (Instituto Vasco de Competitividad), para trabajar como investigador asociado. Miren ha sido desde entonces un apoyo fundamental en mi trabajo, tratando de incorporar conjuntamente los planteamientos del desarrollo territorial en momentos especialmente difíciles en el País Vasco, que —pese a todo— logramos llevar adelante, con el apoyo del entonces gobierno de la *Diputación Foral de Gipuzcoa* en Donosti, San Sebastián.

Finalmente hay una consideración adicional a la que debo hacer referencia, como es la utilización en varias ocasiones en el libro de la ayuda de la Inteligencia Artificial (IA) tratando de aprovechar su superior capacidad de lectura en la consulta de textos y documentos que la que uno puede desplegar razonablemente. Aunque la IA no puede sacar conclusiones de su lectura, sí que uno puede hacerlo, por eso he tratado de incorporar esta herramienta a fin de que sus resúmenes me ayudaran a ordenar reflexiones sobre diferentes autores/as. En este caso las «*vistas creadas por la IA*» son el resultado de mis consultas a documentos en Google, haciendo «*preguntas apropiadas*» sobre determinados temas o autores, en lo cual he encontrado la mayoría de las veces respuestas interesantes, que posteriormente —como es obligado— he revisado y editado a fin de evitar errores. He logrado así utilizar las ventajas de la IA en su superior capacidad de lectura de documentos, lo cual ha sido un elemento de apoyo relevante en la escritura del texto final del libro.

Ojalá que el recorrido realizado en esta *Guía de estudio no convencional sobre la Economía Política, el Desarrollo, el Subdesarrollo y el Territorio* pueda ayudar al lector o lectora a disponer de mayores argumentos e ideas para su propio proceso de aprendizaje sobre *Otra Economía contando con la gente desde sus territorios*, una actividad que debe ser siempre práctica y teórica, local y global.

Francisco Albuquerque Llorens

Madrid, octubre de 2025.

Karl Polanyi: el liberalismo de mercado. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo¹¹

Introducción

Como recuerda Fred Block¹² en la *Introducción* a «*La Gran Transformación*» de Karl Polanyi, poco después de publicarse el libro en 1944, se intensificó la «guerra fría» entre los Estados Unidos y la Unión Soviética, oscureciéndose con ello la importancia de Polanyi y su obra. En efecto, durante mis años de estudiante en la Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales de la Universidad Complutense de Madrid, en la segunda mitad de la década de 1960, ningún profesor me habló de Karl Polanyi. Sin embargo, después de leer su libro, mucho tiempo más tarde, pensé que las reflexiones de Polanyi me hubieran sido de enorme utilidad en mi proceso de aprendizaje en aquella facultad que ignoraba al autor. Es por ello, que he querido comenzar mi guía de estudio con este autor, que creo importante.

Tal como señala Fred Blok (2006)¹³ la obra de Polanyi consta de tres partes, ocupándose la primera y la tercera de las circunstancias que generaron la Primera Guerra Mundial, la Gran Depresión, el ascenso del fascismo en la Europa continental, el *New Deal* del presidente estadounidense Franklin D. Roosevelt, y el primer plan quinquenal de la Unión Soviética. Polanyi trataba de responderse a la pregunta de:

¿Por qué un periodo prolongado de relativa paz y prosperidad en Europa, de 1815 a 1914, de repente dio paso a una guerra mundial seguida de un colapso económico?

En su libro, Polanyi expone la respuesta señalando cómo la elaboración de la *teoría del libre mercado* y su idea de que la sociedad humana debe subordinarse a la autorregulación de los mercados, se convirtió en el principio organizativo de la economía mundial, lo que ge-

¹¹ Karl Polanyi (1944): *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Fondo de Cultura Económica, México DF. (Segunda edición en español, primera reimpresión, 2006).

¹² Fred L. Block, nacido en 1947, es un sociólogo estadounidense, profesor emérito del Departamento de Sociología de la Universidad de California, Davis, en los Estados Unidos.

¹³ Utilizo la primera reimpresión en español (2006), de la obra de Polanyi citada.

neró tensiones crecientes que llevaron a la Primera Guerra Mundial y al colapso del orden económico anterior, mostrándose también el ascenso del fascismo como una segunda «*gran transformación*», que no era sino el resultado de la primera, esto es, el ascenso del *liberalismo de mercado* (Fred Block, 2006: 25).

Según Polanyi (2006: 49):

«La civilización del siglo XIX descansaba en cuatro instituciones. La primera era el sistema del balance de poder que durante un siglo impidió el surgimiento de una guerra larga y devastadora entre las grandes potencias. La segunda era el patrón oro internacional que simbolizaba una organización peculiar de la economía mundial. La tercera era el mercado autorregulado que produjo un bienestar material sin precedente. La cuarta era el Estado liberal».

Para Polanyi la más importante de estas instituciones era el mercado autorregulado y fue esa innovación la que originó una civilización específica. La clave del sistema institucional del siglo XIX se encontraba en las leyes que regían la economía de mercado.

1.a) La subordinación de la sociedad a la lógica de los mercados autorregulados

Polanyi creía que la economía no era un área autónoma, sino que está «*arraigada*» en la sociedad, esto es, incrustada en la política, la cultura, la religión y las relaciones sociales. De este modo, la posición de los economistas clásicos, fundamentalmente David Ricardo y Thomas Robert Malthus, había supuesto romper con dicho «*arraigo*» de la economía en la sociedad, pasando a defender precisamente lo contrario, es decir, que la sociedad se subordinara a la lógica de los mercados autorregulados (Fred Block, 2006: 27).

Impresiona la lucidez de Polanyi cuando en la Primera Parte de su obra principal señala:

«Nuestra tesis es que la idea de un mercado autorregulado implicaba una utopía total. Tal insinuación no podría existir durante largo tiempo sin aniquilar la sustancia humana y natural de la sociedad; habría destruido físicamente al ser humano y transformado su medio ambiente en un desierto» (Polanyi, 2006: 49).

Según Polanyi, la idea de un mercado autorregulado implica una utopía total, lo que hoy día conocemos como «*distopía*», esto es, tal como la define el Diccionario de la Real Academia Española: «*Representación ficticia de una sociedad futura de características negativas causantes de la alienación humana*».

Polanyi sostiene que la creación de una economía de mercado autorregulada requiere que los seres humanos y el medio ambiente se conviertan en simples mercancías, lo que asegura la destrucción tanto de la sociedad como del medio natural.

Asimismo, para Polanyi, una *mercancía* es algo que se produce para venderse en un mercado, pero ni la tierra (naturaleza), ni el trabajo humano, ni el dinero son mercancías *reales* sino *ficticias*, ya que no se «*producen*» para venderse en un mercado. Así pues, según Polanyi, la utilización de *mercancías ficticias* en la teorización económica constituye una gran mentira que pone en peligro a la sociedad humana. Del mismo modo, no puede admitirse la idea del *liberalismo económico* de que el Estado no debe intervenir en la economía ya que participa en el desempeño de funciones decisivas de carácter político y medioambiental que se despliegan en las tres *mercancías ficticias* (Fred Block, 2006: 28).

Polanyi insiste en que los esfuerzos de los teóricos del *libre mercado* por «*desarraigar*» la economía de la sociedad están condenados al fracaso y, además, dichos intentos encuentran resistencia en las sociedades, de modo que nos encontramos ante lo que Polanyi llama un «*doble*

movimiento»: de un lado, uno en favor del libre funcionamiento de los mercados y, otro, la resistencia contra el *desarraigo* de la economía, no sólo desplegada por el movimiento obrero, sino por el conjunto de movimientos sociales sin excluir, en ocasiones, a grupos empresariales.

Esta tesis de Polanyi sobre el «*doble movimiento*» contrasta tanto con el *liberalismo de mercado* como con el marxismo ortodoxo, ya que ambas posiciones ideológicas sostienen que las sociedades sólo tienen dos opciones reales: capitalismo de mercado o socialismo. En contraste, Polanyi insiste en que el *libre capitalismo de mercado* no es una opción real sino una visión utópica, mientras que:

«El socialismo es esencialmente, la tendencia inherente en una civilización industrial a trascender al mercado autorregulado subordinándolo conscientemente a una sociedad democrática» (Polanyi, 2006: 294).

Así pues, Polanyi sugiere que siempre existen distintas alternativas de organización social ya que los mercados pueden *arraigarse* de diferentes formas, combinando la capacidad de expandir eficientemente la producción y la introducción de innovaciones, incorporando en todo ello las exigencias democráticas sociales y la sustentabilidad ambiental.

1.b) El sistema del patrón oro internacional

Como se ha señalado, Polanyi concede una importancia destacada al papel desempeñado por el sistema del *patrón oro internacional* como mecanismo en favor de la autorregulación de los mercados a nivel global. Aunque no parece existir acuerdo en el origen del sistema del patrón oro internacional, Fred Block (2006: 31) señala a Isaac Gervasio y David Hume como autores de la idea en el siglo XVIII. En todo caso, se trata de una importante innovación institucional en el ámbito monetario (ver Recuadro).

El Patrón Oro internacional

El *patrón oro* es un sistema monetario que fija el valor de la unidad monetaria en términos de una determinada cantidad de oro, de forma que el emisor de la divisa garantiza al poseedor de sus billetes la entrega de la cantidad de oro consignada en ellos.

El sistema del *patrón oro* suponía un ajuste automático entre los déficits o superávits en el comercio internacional. Así, cuando un país incurría en un *déficit comercial* con otro país (debido a sus mayores gastos en importaciones que los ingresos conseguidos por sus exportaciones), el país deficitario debía entregar una cantidad de oro equivalente de sus reservas al otro país, lo cual provocaba (según la teoría cuantitativa del dinero*) que su oferta monetaria disminuyera y sus productos pasaran a ser más competitivos mientras que, por el contrario, en el otro país habría entonces una mayor oferta monetaria, dando como resultado un aumento del precio de sus productos, con la disminución consiguiente de la demanda de éstos. De esta forma como resultado se daría una tendencia hacia el equilibrio en ambas economías. Según se señalaba por los partidarios del *libre mercado*, mediante el sistema del *patrón oro* no era precisa la intervención del gobierno ya que las cuentas internacionales de cada país alcanzarían su punto de equilibrio.

Históricamente, la vigencia del *patrón oro* comenzó durante el siglo XIX como base del sistema financiero internacional y terminó tras la Primera Guerra Mundial, ya que los gobiernos beligerantes necesitaban imprimir dinero fiduciario para financiar el esfuerzo bélico sin tener la capacidad de respaldar ese dinero con oro.

* La teoría cuantitativa del dinero establece una relación directa entre la cantidad de dinero en circulación y el nivel general de precios en una economía.

Más tarde, durante los acuerdos de Bretton Woods, se decidió adoptar el dólar estadounidense como divisa internacional bajo la condición de que la Reserva Federal de los Estados Unidos sostuviera el *patrón oro*. Finalmente, a partir de 1971, el dólar se convirtió *de facto* en la moneda internacional sin valor intrínseco, pero con valor legal propio, respaldada por la decisión gubernamental estadounidense.

Patrón oro — Wikipedia, la enciclopedia libre

Había, sin embargo, varios aspectos que quedaban fuera de esta explicación sobre el funcionamiento del *patrón oro*:

- La escasa participación dada al funcionamiento del sistema bancario en su conjunto.
- La omisión de las tasas de interés.
- La no inclusión de los flujos internacionales de capital.
- El hecho de que, en realidad, los flujos de oro entre países eran muy reducidos pues los bancos centrales no se mostraban muy dispuestos a transferir sus reservas a otros bancos.

En efecto, cuando los bancos centrales observaban un *déficit comercial* creciente, solían reaccionar disminuyendo la oferta monetaria a fin de bajar los precios y hacer las exportaciones más competitivas. También podían utilizar otros instrumentos, como la emisión de bonos de deuda pública a fin de captar dinero en efectivo a cambio del pago de intereses en el futuro. De cualquier forma, lo cierto es que la aplicación del *patrón oro internacional* mostró en la práctica resultados muy diferentes que, de hecho, acabaron siendo dramáticos al llevar a dos guerras mundiales y al auge del fascismo en la Europa continental.

La situación de *deflación* originada por los ajustes obligados del sistema del *patrón oro internacional* suponían, de hecho, la disminución de los salarios y de los ingresos agrícolas, el aumento del desempleo e, incluso, bancarrotas empresariales y bancarias. La reacción frente a todo ello fue el aumento de los aranceles proteccionistas y la intensificación del colonialismo durante el último cuarto del siglo XIX. Frente al ideal utópico de los *liberales del mercado* y su idea de un mundo sin fronteras con tendencia al equilibrio y prosperidad creciente, los choques despiadados del *patrón oro* obligaron a las naciones a intensificar sus fronteras nacionales y el imperialismo (Fred Block, 2006, 34-35).

1.c) La importancia de los argumentos de Polanyi en la actualidad

Como recuerda Fred Block, los argumentos de Polanyi son importantes para los debates contemporáneos acerca de la globalización ya que los neoliberales tienen la misma visión utópica que inspiró el *patrón oro*, insistiendo en que la integración de la economía global hace obsoletas las fronteras nacionales y echa los cimientos para una nueva era de paz mundial.

«Una vez que las naciones reconozcan la lógica del mercado global y abran sus economías al libre paso de bienes y capitales, los conflictos internacionales se sustituirán con una competencia benigna para producir bienes y servicios cada vez más apasionantes. Como sus predecesores, los neoliberales insisten en que todo lo que deben hacer las naciones es confiar en la efectividad de los mercados autorregulados» (Fred Block, 2006: 36).

El análisis de Polanyi sobre las *mercancías ficticias* nos enseña, según Fred Block (2006: 37), que la visión neoliberal del ajuste automático de los mercados en el ámbito global es una fantasía peligrosa. Así como las economías nacionales dependen de un activo papel gubernamental, también la economía global necesita instituciones reguladoras fuertes, sin las cuales las economías particulares y quizá la economía global, sufrirán crisis económicas abrumadoras.

Pese a todo, Polanyi era optimista ante el futuro y para él, el paso clave que había que dar no era otro que la eliminación de la creencia de que la vida social deba subordinarse al mecanismo de los mercados autorregulados. Asimismo, la eliminación del sistema de *patrón oro* le llevó a pensar que se superaría el pernicioso dogma de la uniformidad de los regímenes internos dentro de la economía mundial. Esta visión supone también un conjunto de estructuras regulatorias que deberían poner límites a las fuerzas del mercado (Fred Block, 2006: 39).

Así pues, para Polanyi es indispensable la intervención gubernamental para controlar las *mercancías ficticias*, por lo que no hay razón para tomar en serio el axioma liberal de que los gobiernos son ineficaces por definición.

Sin embargo, creo que hoy Polanyi posiblemente no podría seguir siendo tan optimista. Ochenta años después estamos en una situación algo similar a la que él presenciaba, aunque hoy, además, enfrentamos una «*crisis ecosocial*» con exigencias ineludibles en la sustentabilidad ambiental, junto a una impresionante desigualdad social, la dramática presencia de varios conflictos bélicos y la amenaza nuclear.

En el Prólogo a la edición española de «*La Gran Transformación*» Joseph Stiglitz (2006: 9) recuerda, entre otros ejemplos, que los argumentos y preocupaciones de Polanyi corresponden a las reivindicaciones planteadas en las manifestaciones de los *grupos antiglobalización* que tomaron las calles en Seattle y Praga en 1999 y 2000 para oponerse a las instituciones financieras internacionales. Pero lo cierto es que en el «*doble movimiento*» al que aludía Polanyi, la fortaleza de los movimientos de resistencia ante el *desarraigo* de la economía y su capacidad para detener la lógica de los mercados autorregulados sigue siendo incapaz de mostrar victorias contundentes.

Como ya señalé anteriormente, la lectura del libro de Polanyi me ayudó a ordenar mis reflexiones sobre el funcionamiento del mundo actual. Ahora debo seguir el relato de mi libro refiriéndome a la génesis del capitalismo comercial e industrial, para lo cual me apoyaré en la obra de Eric Roll, en su *Historia de las Doctrinas Económicas* (1964)¹⁴, un libro que éste sí que pudimos estudiar en la facultad, y que aún conservo como un buen libro.

¹⁴ Eric Roll (1939): *Historia de las doctrinas económicas*. Fondo de Cultura Económica, México DF, Quinta edición en español, 1964.

Los comienzos del capitalismo comercial e industrial. El mercantilismo y la fisiocracia

Introducción

Eric Roll (1964: 49) se refiere a la emergencia paulatina del capitalismo comercial e industrial durante los tres siglos que transcurrieron entre finales del siglo xv y fines del siglo xviii, un largo periodo en el cual es posible diferenciar, de un lado, el nacimiento y consolidación del *capitalismo comercial* y, de otro, la expansión del capitalismo industrial incipiente, con aportaciones relevantes de autores que pueden considerarse fundadores de la Economía Política clásica.

Para Eric Roll, la formación de los Estados nacionales frente al particularismo de la sociedad feudal y al universalismo del poder espiritual de la Iglesia, condujo a un mayor interés por el comercio, la riqueza y la actividad económica, preparando asimismo el terreno para un planteamiento más racional y científico respecto a los problemas sociales. Por otra parte, el desarrollo de nuevos métodos de cultivo agrícola destruyó paulatinamente las bases de la economía feudal, mientras los descubrimientos marítimos llevaron consigo una importante expansión del comercio exterior.

En Inglaterra se desplegó, además, el «*cercamiento*» de tierras comunales, un proceso que se expandió posteriormente al resto de Europa continental, creando una clase trabajadora sin acceso a tierras de cultivo o actividades ganaderas, proporcionando la mano de obra necesaria para las actividades industriales emergentes, tanto en «*industrias domiciliarias*» como, posteriormente, en el «*sistema fabril*», al tiempo que facilitó la concentración de capitales a los grandes propietarios terratenientes y la burguesía agraria.

Como expone Eric Roll (1964: 50), a la revolución comercial le acompañaron cambios en la *organización de la producción*, iniciándose una etapa en la cual el capitalista comercial dominaba el proceso productivo que realizaban pequeños artesanos en condiciones de frecuente extorsión por parte del capitalista mercader, evolucionando hacia formas emergentes de capitalismo industrial.

Así pues, el siglo xvii presencié la rivalidad entre el capitalista comercial y el capitalista industrial emergente en un contexto en el cual la importancia de los comerciantes estaba reforzada por la alianza existente junto a los incipientes Estados nacionales que trataban también de aumentar su presencia en el comercio para incrementar sus fuentes de ingresos. De

este modo el emergente capitalismo industrial debía mantener un conflicto frecuente contra las abundantes reglamentaciones proteccionistas creadas por la alianza entre el gobierno y los grandes comerciantes. Es importante tener en cuenta que éste era el periodo en el que Adam Smith iba a reunir sus impresiones acerca de los obstáculos que se presentaban al emergente capitalismo industrial, y no era —como se señala a menudo simplificando la historia— una crítica genérica a la presencia del Estado sino, en aquel momento, al conjunto de reglamentaciones y dificultades mantenidas por la alianza de los grandes protagonistas del capitalismo comercial y los gobiernos de esos años.

2.a) Las diferentes formulaciones del mercantilismo

A medida que el comercio entre países se iba extendiendo y los Estados modernos se fueron conformando en Europa a partir de los siglos *xiv* y *xv*, se fue desplegando un conjunto de políticas e ideas destinadas a fortalecer la formación de dichos Estados, al tiempo que se intensificaba la dominación colonialista de otras partes del mundo, a fin de asegurar el acceso a recursos naturales, materias primas y metales preciosos.

Según señala Eric Roll (1964: 55):

«Lo que ha hecho posible hablar de mercantilismo es la aparición, en diferentes países, de una serie de teorías que explicaron durante mucho tiempo la conducta de los estadistas y les sirvieron de fundamento».

Las primeras formulaciones del «*mercantilismo*» señalaban que la riqueza se obtenía mediante el excedente del comercio entre países y se medía por la capacidad para acumular riqueza, fundamentalmente en forma de metales preciosos. De este modo, el Estado intervenía para ayudar a sus comerciantes frente a los de otros países, apoyando la regulación del comercio mediante la organización de gremios y monopolios (como las *Compañías de Indias*), a fin de obtener un *excedente comercial*, esto es, una balanza comercial positiva entre exportaciones e importaciones.

Tal como explica Eric Roll (1964: 58), los *mercantilistas* pedían un Estado fuerte para proteger los intereses comerciales y para eliminar las numerosas barreras medievales que impedían la extensión del comercio interior. Asimismo, el *mercantilismo* defendía una política *proteccionista* con el fin de favorecer las exportaciones y dificultar las importaciones de determinados productos, sobre todo, mediante la imposición de aranceles aduaneros. El *mercantilismo* vino así a sustituir la preeminencia de la ideología económica de la Iglesia católica, que rechazaba la acumulación de riquezas, así como la usura o préstamo con interés.

El ascenso de una burguesía comercial aliada con los intereses de los nuevos Estados se encontró con resistencias del lado de la Iglesia, y con la fragmentación de los mercados a nivel interno, ya que en muchas áreas aún predominaban las relaciones propias de una economía local de autoconsumo y los ingresos del Estado eran en especie y no en dinero.

El avance del «*capitalismo comercial*» llevó consigo a numerosos conflictos armados, al tiempo que fue también causa y fundamento de la expansión del imperialismo europeo, dado el interés de las principales potencias europeas por garantizarse el abastecimiento de materias primas y metales preciosos de las colonias.

El conjunto de ideas intervencionistas predominantes en la época tomó formas distintas en los diferentes Estados. En España se llamó «*bullionismo*» (del inglés «*bullion*», oro en lingotes) a las ideas que propugnaban la acumulación de metales preciosos; mientras que en Inglaterra el mercantilismo veía en el comercio exterior la fuente de la riqueza del país; y en

Francia, el mercantilismo practicado por Jean-Baptiste Colbert («colbertismo») se inclinó por el fomento de la producción de manufacturas para fortalecer la riqueza nacional. Así pues, durante este periodo se da una importante intervención y control del gobierno sobre la economía, estableciéndose las bases que permitirían posteriormente el tránsito hacia la formación del sistema capitalista industrial.

De este modo, las ideas mercantilistas¹⁵ fueron evolucionando desde las primeras teorías a principios del siglo xvi, conocidas como «bullionistas», a otras formulaciones que proponían como objetivo económico el logro de un *excedente comercial*. Posteriormente, Thomas Mun (1571-1641) precisó que el objetivo fundamental era el crecimiento de la riqueza nacional, lo cual no sólo incluía el oro sino el conjunto de mercancías obtenidas a través del comercio.

Thomas Mun fue director de la Compañía de las Indias Orientales y su obra principal fue publicada póstumamente en 1644¹⁶. Sus principales ideas se centraban en la acumulación de riqueza a través de una balanza comercial favorable, generando así un excedente de metales preciosos. En suma, Thomas Mun promovió un sistema mercantilista que buscaba el enriquecimiento de Inglaterra a través de una gestión activa del comercio exterior y la producción interna, con el objetivo de acumular riqueza en forma de metales preciosos.

De este modo, mientras el «bullionismo» había favorecido la exportación de materias primas (como la lana de Castilla o de Gran Bretaña), las nuevas ideas mercantilistas apoyaban la prohibición de exportar materias primas propugnando el desarrollo de industrias manufactureras nacionales. La necesidad de contar con fuertes inversiones de capital para el desarrollo de estas industrias obligó también a «flexibilizar» las limitaciones contra la usura. De este modo, la *tasa de interés* se convirtió en una contraprestación por las molestias ocasionadas al que prestaba dinero y se quedaba sin liquidez.

Otro aspecto importante del *mercantilismo* es su visión respecto al trabajo. En este sentido, el mercantilismo se basó en un estricto control y explotación de la mano de obra, ya que se imponían ingresos muy bajos, próximos al nivel de subsistencia, a fin de incrementar la producción. Los salarios se mantenían, pues, deliberadamente bajos con objeto de incitar al trabajo, y el argumento aducido por los defensores del *mercantilismo* era que mayores ingresos, tiempo libre suplementario, o una mayor educación de la mano de obra, podían contribuir a favorecer la holgazanería y perjudicar la economía (Ekelund y Hébert, 1997)¹⁷.

Las *Leyes de Pobres* en Inglaterra perseguían a los vagabundos y hacían obligatorio el trabajo, y en Francia, Jean-Baptiste Colbert hacía trabajar a niños en las manufacturas del Estado. Así pues, la abundancia de mano de obra barata en precarias condiciones favoreció la constitución del emergente *capitalismo industrial* en Europa.

En Inglaterra el *mercantilismo* adoptó, sobre todo, la forma de control del comercio internacional, poniendo en marcha una serie de medidas destinadas a favorecer las exportaciones y penalizar las importaciones. Las *Actas de Navegación* prohibían a los comerciantes extranjeros practicar el comercio interior en Inglaterra. Igualmente, en las colonias británicas se impusieron reglas para prohibir la producción de manufacturas, autorizando solamente la exportación de materias primas, siendo su comercio limitado exclusivamente con Inglaterra.

¹⁵ Entre los principales autores mercantilistas cabe destacar a Tomás de Mercado, Jean Bodin, Jean-Baptiste Colbert y Thomas Mun.

¹⁶ Thomas Mun (1664): *La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior*. Fondo de Cultura Económica, México, 1954.

¹⁷ Robert B. Ekelund Jr. y Robert F. Hébert (1977): *Historia de la Teoría Económica y de su método*, 1977. Editorial McGraw-Hill Interamericana, México DF, 2009.

Por su parte, en Francia el principal impulsor de las ideas mercantilistas fue Jean-Baptiste Colbert (1619-1683), ministro de finanzas de Luis XIV, quien eliminó obstáculos al comercio al reducir las tasas aduaneras interiores y construir una importante red de carreteras y canales con el fin de ampliar el mercado interno, impulsando también la creación de industrias manufactureras reales. Así pues, en los gobiernos de fines del siglo xvii y durante la mayor parte del siglo xviii, están presentes las prácticas del proteccionismo y la reglamentación del Estado, mediante las cuales se forjaron los cimientos de la industria en esos países. Las ideas mercantilistas fueron predominantes hasta fines del siglo xviii, en que los planteamientos de Adam Smith fueron ganando importancia en Inglaterra y, en menor grado, en el resto de Europa, con la excepción de Alemania.

En los Estados Unidos de Norteamérica la formación del nuevo Estado tras su independencia de Inglaterra (1776), rechazó las ideas librecambistas de Adam Smith en favor de la creación de un «*Sistema Americano*» que recurrió al proteccionismo para apoyar su naciente industria, siguiendo las ideas de Alexander Hamilton, uno de los padres fundadores de los Estados Unidos de América.

Si bien el pensamiento económico del siglo xix estuvo dominado por las escuelas clásica y neoclásica, ambas favorables al *librecambio*, la práctica política siguió estando influenciada durante mucho tiempo por los planteamientos mercantilistas. Por ejemplo, tras la Segunda Guerra Mundial tuvo lugar un proceso de liberalización del comercio de manufacturas guiado por el *Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio* (GATT), en la actualidad Organización Mundial de Comercio (OMC), respaldado por Instituciones Financieras Internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, principalmente. Sin embargo, las declaraciones a favor del *librecambio* coexisten con el mantenimiento de un *proteccionismo* agrario en los principales países y bloques económicos, así como una creciente dificultad en el acceso a los mercados de los países desarrollados para los productos manufacturados procedentes de los países subdesarrollados, lo que supone de hecho, la aplicación de un «*neomercantilismo*».

2.b) La evolución del pensamiento político

Entre los pensadores que protagonizaron la emancipación de la teología, interesándose asimismo por los temas económicos se encuentra Jean Bodin (1530-1596), un filósofo francés que tuvo una influencia importante en el ámbito de las ideas políticas y que, según Harold Joseph Laski¹⁸, citado por Eric Roll, planteó como fundamento de la investigación social las relaciones entre los seres humanos prescindiendo de las relaciones con Dios.

En su obra «*Los Seis Libros de la República*» (1576)¹⁹ Jean Bodin sentó las bases de la teoría relativa a la necesidad de una autoridad soberana de carácter secular, es decir, un Estado moderno que debía ser fuente del derecho y el orden, aunque Bodin advertía de los peligros de una autoridad ilimitada. Igualmente, Bodin defendía el derecho de propiedad privada, así como la libertad de comercio, siendo para Eric Roll (1964: 81) un precursor del liberalismo en un sentido mucho más directo que los filósofos *iusnaturalistas* del siglo xvii (ver Recuadro sobre el *iusnaturalismo* y su influencia en Adam Smith).

¹⁸ Harold Joseph Laski (1936): *El liberalismo europeo*. Fondo de Cultura Económica México, 2012.

¹⁹ Jean Bodin (1576): *Los Seis Libros de la República*. Editorial Tecnos, Madrid, 2006.

El «*iusnaturalismo*» y Adam Smith

En el siglo xviii, el *iusnaturalismo* o teoría del derecho natural, fue una corriente filosófica importante que defendía la existencia de leyes naturales universales e inherentes a la naturaleza humana, superiores al derecho positivo creado por los seres humanos. Estos principios naturales guían la acción humana y sirven como criterio de justicia. Thomas Hobbes y John Locke son dos figuras clave de esta época, aunque sus enfoques difieren significativamente.

Para Thomas Hobbes (1568-1679), cuya obra principal es el «*Leviatán*» (1651)*, en el estado de naturaleza la vida es una «*guerra de todos contra todos*» y solo a través de un contrato social donde los individuos renuncian a parte de su libertad a cambio de protección, se puede establecer un orden social y garantizar la paz. El soberano, según Hobbes, debe tener un poder ilimitado para mantener el orden.

Por su parte, John Locke (1632-1704), cuya obra principal es el «*Segundo tratado sobre el gobierno civil*» (1689)**, es un defensor del liberalismo y el individualismo. Su *iusnaturalismo* se centra en la defensa de los derechos individuales como la vida, la libertad y la propiedad, que considera preexistentes al Estado. Para Locke, el contrato social tiene como objetivo proteger estos derechos naturales y el gobierno debe estar limitado por ellos. El poder político, según Locke, no es absoluto, sino que reside en el pueblo y debe ser ejercido para garantizar el bienestar general.

En resumen, Hobbes y Locke representan diferentes enfoques del *iusnaturalismo* en el siglo xviii. Mientras que Hobbes enfatiza la necesidad de un poder fuerte para mantener el orden social, Locke se centra en la protección de los derechos individuales tratando de poner límites al poder del Estado. Ambos contribuyeron al desarrollo de las ideas *iusnaturalistas* que influyeron en la filosofía política y jurídica posterior.

En este sentido se puede afirmar que el *iusnaturalismo* está presente en el pensamiento de Adam Smith como puede apreciarse en algunos de sus planteamientos básicos:

- La creencia en un *orden natural* en la economía, donde la búsqueda del interés individual, guiado por una «*mano invisible*», conduce a un equilibrio beneficioso para la sociedad.
- La *libertad económica* como un componente esencial para el progreso, considerando que las restricciones comerciales y la intervención gubernamental excesiva obstaculizan el crecimiento económico y la creación de riqueza.
- La *crítica al mercantilismo*, un sistema económico que favorecía la acumulación de metales preciosos y la intervención estatal. Adam Smith veía el mercantilismo como una desviación del *orden natural*, que debía basarse en la libertad de comercio y la competencia.

Elaborado a partir de una Vista creada con IA, revisada posteriormente por mí (17 de junio de 2025).

* Thomas Hobbes (1651): *Leviatán o la materia, forma y poder de una república eclesiástica y civil*. Alianza Editorial, Madrid, 2018.

** John Locke (1689): *Segundo tratado sobre el gobierno civil*. Alianza Editorial, Madrid, 2014.

Pero, sin duda, fue Nicolás Maquiavelo (1479-1527) quien tuvo la mayor influencia en el pensamiento europeo occidental a través de su reflexión acerca de la sustitución de la autoridad eclesiástica por la secular. En 1513 escribió su tratado de doctrina política más conocido, «*El Príncipe*», publicado póstumamente en 1531²⁰, donde Maquiavelo argumenta que un gobernante debe estar dispuesto a actuar con astucia o dureza con el fin de conservar el poder, una posición desligada de principios éticos, con lo cual Maquiavelo se desvincula de la

²⁰ Nicolás Maquiavelo (1531): *El Príncipe*. Editorial Espasa Calpe, Madrid, 1997.

moralidad tradicional lo que le permitió fundamentar un análisis pragmático del ejercicio del poder²¹.

En la Inglaterra de mediados del siglo *xvi* y el *xvii*, el creciente *racionalismo empírico* se manifestó en progresos importantes en astronomía, matemáticas, física, óptica, ciencias biológicas y medicina, siendo Francis Bacon (1561-1626) el autor más destacado, como defensor del empirismo filosófico y científico. Su obra principal *Novum Organum*²², publicada en 1620, considera a la ciencia capaz de dar al ser humano el dominio sobre la naturaleza. Sin embargo, Francis Bacon defendía la monarquía como una institución natural a la que había que obedecer, manteniendo así la doctrina del derecho divino de los reyes como apoyo al absolutismo (Roll, 1964: 81).

Más tarde, Hobbes abandonó el «*derecho divino*» de los reyes por una interpretación algo más sutil sobre el principio de la soberanía del Estado, la cual no proviene de Dios sino de la «*naturaleza misma del cargo*». Con Locke, sin embargo, encontramos una formulación del derecho natural ya que el contrato social que establece el gobierno civil depende totalmente de la amplitud del consentimiento otorgado por los gobernados (Roll, 1964: 83). Pese a todo, la relación entre la filosofía política de Locke y su rol como administrador de posesiones coloniales inglesas es compleja y requiere una cuidadosa consideración de sus textos y las circunstancias históricas ya que, si bien Locke promovió la libertad y los derechos individuales, su participación en la administración colonial plantea interrogantes sobre la coherencia de su pensamiento y la aplicación de sus ideas en esos contextos coloniales²³.

2.c) El desarrollo del capitalismo industrial

Los cambios de la revolución industrial británica son bien conocidos y eclipsaron, como señala Eric Roll (1964: 86), los progresos industriales no menos importantes que venían teniendo lugar desde mucho antes en la minería del carbón, una industria importante de Gran Bretaña desde el siglo *xvi*, que tuvo una presencia notable a partir del momento en que se esquilaban los bosques y comenzó a escasear la madera como combustible.

Como señala Mark Cartwright²⁴, la abundancia de carbón y su temprana explotación (mucho antes que otras naciones europeas) significaba que Gran Bretaña contaba con los recursos mineros y los conocimientos necesarios para aprovechar plenamente la introducción de máquinas industriales y otros inventos que utilizaban el carbón o sus derivados como combustible, todo lo cual impulsó un auge masivo y sostenido de la minería del carbón. Del mismo modo, gran número de mejoras de los métodos manufactureros precedieron a la revolución industrial británica, tanto en la extracción de minerales y el refinado de metales, como en la producción de tejidos o en la construcción de barcos, mediante la incorporación de nuevos métodos productivos y las cada vez más utilizadas fuerzas del viento y el agua en sustitución de la energía humana y animal. Sin embargo, todo ello tuvo lugar con la lentitud provocada por la compleja interrelación entre los factores técnicos y los socioeconómicos, toda vez que los privilegios económicos dominantes eran suficientemente fuertes en defensa de sus posiciones de monopolio (Roll, 1964: 86).

²¹ https://es.wikipedia.org/wiki/Nicolas_Maquiavelo

²² Francis Bacon (1620): *Novum Organum* (*Nuevos instrumentos de la ciencia*). Editorial Losada, Buenos Aires, 2022.

²³ Jennifer Welchman (1995): *Locke sobre la esclavitud y los derechos inalienables*. Publicado en línea por Cambridge University Press, 1 de enero de 2020.

²⁴ Mark Cartwright (2023): «La minería del carbón en la Revolución Industrial británica», en *World History Encyclopedia en español*, 17 marzo 2023. <https://www.worldhistory.org/>

En el siglo XVIII la expansión comercial y el aumento de la producción manufacturera industrial socavaron las bases del capitalismo comercial, imponiendo un proceso cada vez más orientado hacia el sistema de producción fabril, arrinconando progresivamente las formas de «*industria domiciliaria*» y la artesanía, mientras la situación de los/as trabajadores/as conocía las duras condiciones laborales caracterizadas por largas jornadas, bajos salarios y malas condiciones de vida, que generaron numerosos conflictos y el surgimiento del movimiento obrero y sindical.

Todo este proceso, según recuerda Roll (1964: 88), no sólo creó industriales y asalariados, sino que proporcionó también la ampliación de los mercados para el emergente capitalismo industrial, de modo que éste pudo volver de nuevo a orientarse hacia el comercio exterior, que había sido una de las bases sobre las cuales se había desarrollado.

2.d) Precursores de la Economía Política clásica

Tal como señala Eric Roll, con el desarrollo de la industria el interés principal de la reflexión económica se trasladó del comercio a la producción, que implicaba una relación social diferente y que pasó a considerarse el meollo de la actividad económica. En este sentido, el más importante de los economistas ingleses que prepararon el terreno de la posterior sistematización de Adam Smith es William Petty (1623-1687), a quien se ha llamado con justicia el fundador de la *Economía Política* (Roll, 1964: 91).

William Petty fue un médico, economista y filósofo inglés que en su obra «*Aritmética Política*», publicada póstumamente en 1690, se refiere a la aplicación de métodos matemáticos y datos estadísticos al análisis de fenómenos económicos, sociales y políticos, con la finalidad de obtener resultados más precisos y objetivos, alejándose de las especulaciones abstractas. De este modo, la «*Aritmética Política*» sentó las bases para el desarrollo de la estadística moderna en el estudio de la sociedad, lo que influyó posteriormente en el desarrollo de áreas como la economía y la sociología.

William Petty realizó también importantes contribuciones a la economía, como la teoría del valor trabajo como fuente de la riqueza, así como las ventajas de la división del trabajo, y la introducción de conceptos como el pleno empleo, el equilibrio presupuestario, la teoría de la renta diferencial de la tierra y la teoría cuantitativa del dinero, relacionando la cantidad de dinero en circulación con el nivel de precios. En suma, William Petty fue un economista influyente que sentó las bases para el desarrollo de la economía como ciencia, introduciendo conceptos y métodos que aún hoy son relevantes.

Otros autores de interés en el pensamiento económico inglés a finales del siglo XVII y durante el siglo XVIII, son John Locke y Dudley North, a quienes Eric Roll (1964: 103) considera continuadores del esfuerzo de Petty. Igualmente merecen ser mencionados, en opinión de Roll, el economista escocés John Law y su aportación en la teoría monetaria y el sistema financiero, así como James Steuart, David Hume y, sobre todo, Richard Cantillon.

En su obra más destacada, «*Discursos sobre el comercio*», Dudley North (1641-1691) argumenta a favor de la libertad de comercio y la no intervención del gobierno en la economía, desafiando las ideas mercantilistas predominantes de su época. Asimismo, Dudley North consideraba que la *acumulación de capital* era esencial para el crecimiento económico, y fue crítico contra las leyes de usura, las cuales restringían el acceso al crédito.

John Law (1671-1729) fue un economista escocés que realizó importantes contribuciones en el ámbito de la teoría monetaria y el sistema financiero, siendo su principal legado el desarrollo de un sistema basado en el papel moneda y la expansión del crédito, con el objetivo de dinamizar la economía. Para ello propuso la creación de un banco central que administrara las finanzas del gobierno y emitiera billetes, argumentando que esto permitiría au-

mentar la circulación monetaria y financiar la industria. En suma, John Law fue un visionario en el ámbito de la teoría monetaria.

Aunque las aportaciones principales de David Hume (1711-1776) se sitúan en el campo de la filosofía política, tiene también aportaciones de interés en el pensamiento económico de la época, destacando entre los precursores de la teoría cuantitativa del dinero y la crítica al mercantilismo. Su análisis sobre la relación entre la cantidad de dinero y los precios, así como sus ideas sobre el comercio internacional, siguen siendo relevantes en el pensamiento económico actual. Hume argumentó que un aumento en la cantidad de dinero en una economía no necesariamente conduce a un aumento de la riqueza real, sino que, principalmente, puede causar un incremento en los precios. Asimismo, Hume se opuso a las ideas mercantilistas, que promovían la acumulación de metales preciosos como indicador de riqueza, al sostener que la riqueza de una nación reside en la cantidad de bienes y servicios que puede producir y consumir, no sólo en la cantidad de oro y plata que posee.

James Steuart (1712-1780), fue un economista escocés influyente en la etapa preclásica de la *Economía Política*. Su obra principal, «*Investigación sobre los principios de la economía política*» (1767), sentó las bases para el análisis de la economía como un sistema interconectado, abordando temas como el dinero, la población y el comercio internacional. Steuart exploró también la relación entre la cantidad de dinero en circulación y los precios, argumentando que un aumento en la cantidad de dinero podía llevar a un aumento de los precios de las mercancías, y viceversa. En suma, las contribuciones de James Steuart a la Economía Política preclásica incluyen un análisis detallado de la relación entre dinero y precios, la consideración de la población y la producción, el estudio del comercio internacional y un enfoque sistemático de la economía.

Richard Cantillon (1680-1743) fue un destacado economista franco-irlandés, que hizo importantes contribuciones a la *Economía Política*, siendo considerado por William Stanley Jevons como «*la cuna de la Economía Política*». En su obra principal «*Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*», publicada póstumamente en 1763, analiza la circulación del dinero, el efecto de los cambios en la oferta monetaria sobre los tipos de interés, y la figura del empresario como agente que asume riesgos en el mercado.

Además, fue precursor de la teoría del valor basada en el coste de producción, e igualmente, la reducción de los costes de producción al factor tierra lo convierte en un precursor de los fisiócratas, a los que me refiero en el apartado siguiente. En suma, Richard Cantillon fue un pensador económico fundamental en la transición hacia la Economía Política clásica, dejando un legado importante en la teoría del valor, el papel del empresario y la comprensión de la circulación monetaria.

2.e) La Fisiocracia

A mediados del siglo XVIII Francia se encontraba sumida en graves problemas económicos y cada vez más rezagada respecto a Inglaterra. La agricultura se hallaba en franca decadencia debido a un sistema tributario que desalentaba las inversiones en el agro y descapitalizaba a los agricultores; un sistema aduanero interno que dificultaba el tráfico de cereales; y un sistema de reclutamiento militar que obligaba a los agricultores más jóvenes a enrolarse en el ejército y a alojar y alimentar gratuitamente a los soldados. Por el contrario, el clero y la nobleza, que eran los principales propietarios de tierras, estaban exentos del pago de impuestos.

Los gastos excesivos del monarca Luis XV y las guerras emprendidas por Francia durante esos años habían arruinado la hacienda pública y desangrado al pueblo francés. En ese contexto histórico hay que destacar la aportación de los fisiócratas, un grupo de intelectuales

cuyo principal representante es François Quesnay (1694-1774) cuya obra principal, el *Tableau Économique* (1758) muestra una representación circular de los flujos de renta del sistema económico nacional²⁵.

Quesnay era médico de la corte y para la realización de su *Tableau Économique* se inspiró en el funcionamiento del cuerpo humano. Al parecer, esta idea ya había sido expuesta anteriormente por Richard Cantillon, quien tuvo también una importante influencia en Adam Smith. Contrariamente a los mercantilistas, los *fisiócratas* eran defensores del *librecambio* y el interés individual, y creían en la existencia de un modelo ideal de «orden natural» en el cual la riqueza provenía esencialmente de la actividad productiva en la agricultura (naturaleza), ya que sólo en ella era posible generar un *excedente* (o «*producto neto*») por encima de los gastos necesarios para su producción. Por tanto, la riqueza sólo podría maximizarse a partir de cambios que impulsaran la producción a gran escala y con grandes inversiones de capital en la agricultura.

Los fisiócratas diferenciaban tres clases sociales: la *clase productiva* compuesta por los agricultores; una *clase estéril* compuesta por los artesanos, comerciantes, fabricantes y profesionales libres; y la *clase propietaria* de la tierra (terratenientes) que incluía al rey, la Iglesia, la nobleza y el gobierno. Las actividades manufactureras o comerciales eran consideradas «estériles» o no productivas (aunque no se cuestionaba su utilidad), pero se suponía que no eran capaces de incrementar el «*producto neto*», ocupándose solamente de transformar los insumos materiales empleados o de acercarlos al lugar de consumo. De este modo, para los fisiócratas, estas actividades sólo añadían el valor del trabajo invertido en las mismas, pero no creaban valor (o *producto neto*).

Es importante señalar que el razonamiento de los fisiócratas está basado en la creación de un *producto neto* en términos físicos, lo que no se debe confundir con la medición de valor en términos monetarios. En la actualidad este planteamiento fisiócrata ha sido rescatado en el análisis de las relaciones existentes entre la economía y la naturaleza, tal como hace la *Economía Ecológica*.

Los fisiócratas proponían una estrategia de *desarrollo económico* basada en una agricultura altamente capitalizada y tecnificada, para lo cual postulaban la aplicación de una política económica liberal, con libertad de precios y de mercados, libertad de empresa y de cultivos, libertad de circulación de mercancías y de comercio, reducción de las barreras aduaneras internas, y simplificación del sistema tributario reduciéndolo a un único impuesto sobre la renta de la tierra. Sin embargo, este liberalismo económico iba unido a un *despotismo ilustrado* ya que los fisiócratas pensaban que la mejor garantía de funcionamiento en el gobierno era una esmerada educación del «*Príncipe*» que le hiciera capaz de descubrir con las luces de la razón el *orden natural* del universo, de modo que la política económica más adecuada consistía en dejar actuar sin interferencias a ese *orden natural*.

Las ideas de los fisiócratas tuvieron una rápida difusión y gran popularidad, al ofrecer soluciones a los importantes problemas económicos en la Francia de la época. Algunas de las ideas de Quesnay estaban en correspondencia con las exigencias sociopolíticas planteadas por pensadores como Voltaire y Montesquieu. Igualmente, Los fisiócratas mantuvieron contactos con pensadores de tendencia ilustrada, como los enciclopedistas Diderot y D'Alembert. Los fisiócratas realizaron, pues, importantes aportaciones a la Economía Política clásica, destacando su concepción de un *orden natural* que regía la economía, la defensa del *laissez-faire*, y su análisis del circuito económico a través del «*Tableau Économique*».

²⁵ Otros autores relevantes de la Escuela Fisiócrata son el Marqués de Mirabeau, Mercier de la Rivière, Dupont de Nemours, Vincent de Gournay (a quien se le atribuye la expresión de «*laissez faire, laissez passer, le monde va lui même*») y Jacques Turgot.

Entre las aportaciones clave de los fisiócratas cabría resumir sus aportaciones en las siguientes:

- La creencia en un *orden natural*, esto es, que la economía operaba bajo leyes naturales y que la intervención gubernamental debía ser mínima.
- Abogaban por la *libertad económica*, la no intervención del Estado en los asuntos económicos y la eliminación de restricciones comerciales.
- Consideraban que la agricultura era la única actividad productiva que generaba un «*producto neto*» o excedente, a diferencia de otras actividades como la industria o el comercio.
- Quesnay desarrolló el *Tableau Économique* como modelo de análisis del flujo circular de la riqueza entre diferentes clases sociales (productores agrícolas, terratenientes y la clase estéril).
- Aunque eran partidarios de la agricultura, también defendían el libre comercio como un medio para distribuir la riqueza generada.
- Propusieron un impuesto único sobre la tierra, ya que consideraban que era la fuente del «*producto neto*».
- Se opusieron al mercantilismo, que defendía la acumulación de metales preciosos a través del comercio, y promovieron una visión más centrada en la producción y el excedente agrícola.

En suma, los fisiócratas sentaron las bases para el desarrollo del pensamiento económico liberal y realizaron valiosos análisis sobre la producción, la distribución y el flujo de la riqueza en una sociedad.

Adam Smith y la economía política clásica

Introducción

Adam Smith, filósofo moral y economista, nació en Kirkcaldy (Escocia) en 1723, y murió en Edimburgo en 1790. Considerado uno de los fundadores de la *Economía Política* clásica, fue profesor de lógica y filosofía moral en la Universidad de Glasgow, donde sucedió a *Francis Hutcheson* (1694-1747), que había sido uno de sus maestros. En 1752 fue presidente de la *Philosophical Society of Edimburgh* de la que *David Hume* (1711-1776) era secretario y con quien mantuvo una gran amistad²⁶.

Entre 1764 y 1767 realizó una larga estancia en Francia y Suiza, durante la cual entró en contacto con destacados miembros de la *Enciclopedia de las Ciencias, las Artes y los Oficios*, editada en Francia entre 1751 y 1772 bajo la dirección de *Denis Diderot* y *Jean Le Rond d'Alembert*. Asimismo, conoció a varios «mercantilistas», así como a integrantes de la escuela de los *fisiócratas*, fundamentalmente a *François Quesnay* (1694-1774). Su obra principal, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*²⁷, publicada en 1776, tuvo una gran difusión y es considerada una de las referencias²⁸ fundamentales del *liberalismo económico*.

3.a) Adam Smith, un gran sistematizador del análisis sobre la Economía Política

En opinión de Gabriel Franco (1979: xii), autor del *Estudio Preliminar* de la «*Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*», atribuir a Adam Smith la paternidad de la economía resulta arriesgado ya que hay varios autores que, con anterioridad, habían realizado aportaciones sobre algunos de los temas tratados por Adam Smith, como William Petty, Ricardo Cantillon, James Steuart, Dudley North, o las de los *fisiócratas*, en especial François Quesnay a la hora de explicar la distribución del producto nacional entre las tres fuentes de renta, esto es, los *salarios* del trabajo, los *beneficios* del capital y la *renta* de la tierra.

²⁶ https://encyclopaedia.herdereditorial.com/wiki/Autor:Smith,_Adam

²⁷ Adam Smith (1776): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica, México. Primera reimpresión (1979).

²⁸ https://es.wikipedia.org/wiki/Adam_Smith

Por su parte, la importancia del «*interés individual*» como factor fundamental en la vida económica se encuentra en *François de La Rochefoucauld* (1613-1680) cuya obra más conocida, las *Máximas* (1665-1678), alude al *egoísmo natural* como la esencia de toda acción humana. También hay que incluir a *Bernard de Mandeville* (1670-1733), célebre por su «*Fábula de las abejas*», que Adam Smith cita en varios pasajes de su obra principal; y al filósofo e historiador escocés *Adam Ferguson* (1723-1816) y su «*Ensayo sobre la historia de la sociedad civil*» (1767), en el que diferencia la *historia natural* y la *historia social*, siendo la *historia natural* creada por Dios, mientras que la *historia social* es obra de los seres humanos, ya que Dios los facultó para buscar el progreso social a través de la razón, una interpretación conocida como «*deísmo*», compartida plenamente por Adam Smith²⁹. Asimismo, Gabriel Franco (1979: xvi) recuerda al mercantilista francés *Antoine de Montchrétien* (1575-1621) que, en su «*Tratado de Economía Política*» publicado en 1615, señala el *interés individual* como elemento promotor de la *división del trabajo* y del *intercambio*.

Así pues, Adam Smith recogió gran parte de estas aportaciones, aunque separándose tanto de las ideas del *mercantilismo* relativas al origen de la riqueza, como de los planteamientos de los *fisiócratas* que consideraban a la agricultura como único sector productivo.

Ya hemos visto que en la transición del «*capitalismo comercial*» al «*capitalismo industrial*» hay dos fenómenos que poseen influencia: de un lado, el desarrollo de la filosofía política racionalista que desbancó las interpretaciones canónicas; y, de otro lado, el progreso del pensamiento económico inglés que culmina con la destacada aportación de William Petty, el más importante de los economistas ingleses «*preclásicos*» que prepararon el terreno para el sistema teórico que iba a completar Adam Smith.

3.b) La filosofía moral de Adam Smith

El pensamiento económico de Adam Smith tiene íntimas conexiones con la *filosofía moral*. En su *Teoría de los Sentimientos Morales* (1759)³⁰ Adam Smith trata de mostrar las reglas que norman la conducta humana, entre las cuales hay sentimientos *altruistas* y *egoístas*, pero éstos últimos no son sólo admisibles moralmente, sino que se hallan plenamente justificados en la vida cotidiana.

«Los hábitos de economía, de industria, de discreción, de cuidado, de aplicación, son generalmente considerados como el fruto de motivos egoístas y, sin embargo, se les considera como cualidades loables que merecen la estima y la aprobación de todos. La negligencia, la prodigalidad, el desorden se reprueban unánimemente, no porque impliquen una falta de altruismo, sino una falta de atención del individuo en lo que respecta a la consideración de sus propios intereses» (Gabriel Franco, 1979: xix).

De este modo, según Adam Smith, la persecución del *interés individual* promueve el interés colectivo. Para Adam Smith la raíz de la moralidad reside en la «*simpatía*», una facultad profundamente anclada en la naturaleza del ser humano, que sirve para coparticipar en los sentimientos ajenos por medio de la imaginación.

La mayor parte de los seres humanos regulan su conducta de acuerdo con ciertas *normas morales* de carácter general formadas por la convivencia de los individuos en la sociedad, las cuales son orientaciones de conducta moral no impuestas por coacción externa sino

²⁹ <https://en.wikipedia.org/wiki/>

³⁰ Adam Smith (1759): *Teoría de los Sentimientos Morales*. Fondo de Cultura Económica, México, 2021.

asumidas voluntariamente, aunque como señala Gabriel Franco (1979: xxiv) «*son pocos los virtuosos que las erigen en pauta de comportamiento*».

Algo distinto sucede con la *justicia*, que constituye el cimiento del orden social, un elemento fundamental en la *filosofía social* de Adam Smith que éste sitúa entre las funciones principales que debe asumir el Estado. El *interés privado* es, pues, para Adam Smith el motor fundamental de la vida económica, pero dicho interés privado «*se halla domesticado en sus extralimitaciones por consideraciones de justicia*» (Gabriel Franco, 1979: xxvi).

3.c) Objetivo de la obra principal de Adam Smith

La obra principal de Adam Smith expresa en su propio título el objetivo de su análisis. Ahora bien, a pesar del título de su obra principal, Adam Smith no se ocupó realmente de la situación de las *naciones*, sino que su reflexión se centró en las ventajas que el «*género humano*», considerado genéricamente, puede alcanzar mediante la *libertad de comercio*, para lo cual adopta un análisis basado en el comportamiento de un individuo abstracto y aislado, de lo cual deduce posteriormente reflexiones para el conjunto de la sociedad.

Para Adam Smith, contrariamente a las ideas del mercantilismo, la riqueza es creada por el trabajo humano con el fin de obtener productos útiles. Asimismo, la clave del aumento de la riqueza es el surgimiento de la *división del trabajo* orientada a la producción e intercambio en los *mercados*. La *especialización* de la producción se hace así cada vez más compleja, lo cual facilita la división técnica del trabajo y el aumento de la *productividad*. Sin embargo, es necesaria la *acumulación de capital*, lo que lleva a Adam Smith a subrayar que el *ahorro* es una condición para el crecimiento económico. Según Adam Smith, los capitales aumentan gracias a la frugalidad y abstinencia, y disminuyen por la prodigalidad y el despilfarro. Asimismo, es importante señalar que la *división del trabajo* era para Adam Smith consecuencia de una *propensión natural* del ser humano a intercambiar unas cosas por otras.

La noción de *mercado* constituye, pues, un elemento crucial en la interpretación de Adam Smith, refiriéndose al mismo como la estructura institucional en la que compradores y vendedores se encuentran y alcanzan acuerdos sobre los precios de los productos objeto de intercambio. El aumento de la *productividad* debido a la *división del trabajo* requiere igualmente la ampliación de los *mercados*, siendo la expansión del comercio internacional especialmente beneficiosa en este sentido. Aunque era opuesto a las tesis mercantilistas, Adam Smith reconoce los beneficios del comercio internacional para el crecimiento económico, ya que permite ampliar el alcance de los intercambios para los productos del país, facilita la salida de productos excedentarios, y fomenta una división más especializada del trabajo y, por tanto, un aumento de la *productividad*.

En el *Libro Primero* de su obra principal, Adam Smith se refiere al progreso de las facultades productivas del trabajo y de cómo se distribuye el producto. El *Libro Segundo* trata de la naturaleza de la acumulación del capital y de las diferentes cantidades de trabajo que pone en movimiento, mientras que el *Libro Tercero* analiza los diferentes tipos de política utilizados, y el *Libro Cuarto* se refiere a los sistemas de Economía Política. Para Adam Smith (1979: 6) el objeto de esos cuatro libros trata de explicar en qué consiste el ingreso regular del conjunto de los habitantes de un país y la naturaleza de los fondos que satisfacen el consumo anual en diferentes épocas o países. Finalmente, en el *Libro Quinto* Adam Smith se refiere a los ingresos y gastos del Estado.

3.d) El funcionamiento de los mercados y la «mano invisible»

Según Adam Smith, una vez comenzado el proceso de crecimiento económico, éste tiende a ser *acumulativo*. Primero, dadas unas posibilidades adecuadas del mercado y bases para la acumulación de capital, tiene lugar la división del trabajo y el aumento de la productividad. El incremento resultante de la renta nacional y el probable crecimiento de la población asociado con el aumento de la renta, no sólo amplían el mercado, sino que permiten un mayor ahorro procedente de la renta incrementada. Además, cuando la mano de obra está más especializada y el mercado se amplía, la capacidad y el incentivo para introducir mejoras en la destreza profesional aumentan, lo cual favorece la *productividad*.

El énfasis en la importancia de la *acumulación de capital* constituye para Adam Smith un elemento fundamental en la explicación del *crecimiento económico*. Asimismo, la posición contraria a la intervención del gobierno en la economía marca la pauta de las posiciones liberales sobre esta cuestión. Esta concepción del *crecimiento económico* como un proceso gradual y acumulativo fue adoptada por la mayoría de los economistas clásicos y neoclásicos posteriores. Sin embargo, la visión de Adam Smith sobre el funcionamiento de los mercados es muy discutible, ya que considera que contienen un mecanismo *autorregulador* que guía el funcionamiento de la sociedad.

Para Adam Smith, la persecución de los intereses de cada individuo asegura el logro del bienestar colectivo y el incremento de la prosperidad en general, existiendo así una «*mano invisible*» que lleva al logro del bienestar social. Se trata de uno de los supuestos más cuestionados de la interpretación de Adam Smith, cuyas ideas constituyen la base de la ideología del *libre* funcionamiento de los mercados, para lo cual, la intervención del Estado debe reducirse a sólo aquellos aspectos que el mercado no puede conseguir con eficacia o que la iniciativa privada no está interesada en sufragar, tales como la defensa exterior, el mantenimiento del orden público, la seguridad ciudadana, la administración de la justicia, o la construcción y mantenimiento de las instituciones e infraestructuras públicas de uso colectivo (como carreteras, puertos y canales, educación básica, sanidad, transporte público, u otras).

Cuando en el *Libro Cuarto* de su obra principal Adam Smith se refiere al Estado, reconoce en él las funciones que debe cumplir, una presentación —hay que insistir en ello— referida a la época histórica de Adam Smith, aunque suele servir a menudo a los partidarios de las iniciativas privadas en la actualidad para todo tipo de actividades que tratan de mercantilizar servicios públicos como la educación, la sanidad o el derecho a una vivienda digna, entre otros, a fin de convertirlos en negocios privados.

3.e) La división del trabajo y la teoría del valor trabajo

En el *Libro Primero* de la *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Adam Smith plantea la importancia de la *división del trabajo*, la cual permite el aumento de las facultades productivas del trabajo, gracias a la mayor destreza de los/las trabajadores/as, el ahorro de tiempo que ello supone, y la incorporación de innovaciones productivas que facilitan y mejoran el trabajo, tanto las introducidas por los/las trabajadores/as como por otras personas, ya sean inventores o filósofos.

Según Adam Smith, en la *división del trabajo* los individuos no apelan a la *benevolencia* de las personas con quienes realizan los intercambios, sino que se refieren a las *ventajas* que ello puede reportarles:

«No invocamos sus sentimientos humanitarios sino su egoísmo, ni les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas» (Adam Smith, 1979: 17).

En la *Introducción* a su obra principal, Adam Smith señala que el trabajo anual es el «fondo» que en principio provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida, y que anualmente consume el país. Dicho «fondo» se integra siempre con el producto inmediato del trabajo o con lo que mediante dicho producto se puede comprar de otros países. La magnitud de este «fondo» depende principalmente de la aptitud, destreza y sensatez con que se ejercita el trabajo. Así pues, entre los humanos los talentos y actividades más dispares consiguen reunir un «fondo común» de utilidad colectiva que, en virtud de la predisposición innata al intercambio hace posible a cada individuo adquirir la parte que necesita de la producción ajena convirtiéndose de hecho la sociedad en una *sociedad mercantil*.

La amplitud de la *división del trabajo* se encuentra condicionada por la extensión del mercado, los avances en la navegación —tanto fluvial como marítima—, así como las dificultades propias del trueque de mercancías, llevando todo ello a la utilización de medios valiosos que permitan facilitar los intercambios y, más adelante, recurrir a metales acuñados como moneda o *medio de cambio*.

Distingue entonces Adam Smith (1979: 31) las dos acepciones del valor, esto es, el *valor de uso* y el *valor de cambio*, expresando mediante el primero, la utilidad de un objeto particular y con el segundo, la capacidad de compra de otros bienes, abriendo así la formulación de la *teoría del valor trabajo* mediante la cual el trabajo es la medida real del valor de cambio de toda clase de bienes ya que, en realidad, lo que se compra con dinero o con otros bienes se adquiere en definitiva por el trabajo. No es el oro o la plata el origen de la riqueza de las naciones, tal como señalaban los mercantilistas, sino el trabajo humano.

Sin embargo, dado que es difícil averiguar la relación proporcional que existe entre cantidades distintas de trabajo, es frecuente estimar el valor de cambio de toda mercancía por la cantidad de dinero y no por la cantidad de trabajo que se pueda adquirir con ella. El trabajo tiene así un *precio real*, «que consiste en la cantidad de cosas necesarias y convenientes que mediante él se consiguen», y otro *precio nominal o monetario*, que es su expresión en dinero (Adam Smith, 1979: 33).

3.f) El método de investigación

Como ya se ha señalado, Adam Smith utiliza una aproximación abstracta y deductiva a partir del comportamiento del «*interés personal*» de un individuo aislado en la sociedad (lo que hoy denominamos «*individualismo metodológico*»). No obstante, según Gabriel Franco (1979: xxviii), Adam Smith no se contenta con los resultados de dicho análisis y una vez alcanzadas sus conclusiones, trata de contrastarlas con la realidad histórica de su tiempo. De este modo, Adam Smith utiliza el método deductivo y abstracto intentando posteriormente incorporar el método inductivo.

De todos modos, hay que subrayar lo señalado por Gabriel Franco (1979: xxix) de que los resultados del análisis de Adam Smith deben referirse a los supuestos de los que parte dicho autor, esto es, el libre movimiento de los factores productivos (capital y trabajo), la ocupación plena de los factores productivos, la inexistencia de trabas al libre comercio internacional, y la no intervención del gobierno.

En mi opinión, es claro que, si los supuestos de los que parte Adam Smith no corresponden a la realidad histórica en su época, no deberían tener mayor recorrido científico. Sin embargo, la presencia continuada de algunas de sus reflexiones en numerosos debates actuales se explica básicamente por la *disputa ideológica* mantenida por quienes defienden las ventajas del «*libre mercado*», tratando de oponerse a quienes defienden la necesidad de incorporar mecanismos de regulación en el sistema económico a fin de introducir en él determinadas mejoras.

Como antes he señalado, es muy importante situar a Adam Smith en su época histórica, en la cual la revolución Industrial británica aún no había tenido lugar, predominando la pequeña industria manufacturera y la artesanía, en un contexto en el que existían numerosas reglamentaciones proteccionistas mediante las cuales los grandes comerciantes y los gremios aspiraban a fortalecer sus privilegios y asegurar la exclusividad en el comercio con las colonias, tratando de eliminar cualquier competencia, todo lo cual suponían obstáculos para la producción industrial del interior.

Es en ese contexto histórico y contra ese conjunto de reglamentaciones proteccionistas del gobierno del «Soberano» (como llama Adam Smith entonces al Estado) contra las que se levanta la crítica de Adam Smith, el cual, como señala Gabriel Franco (1979: xxxi), no fue nunca «*un doctrinario y por eso se abstuvo de llevar hasta sus últimas conclusiones los principios de la libertad natural*».

Más interés tiene, en mi opinión, el análisis de Adam Smith sobre los «*eslabonamientos*» existentes en la *división del trabajo* que se lleva a cabo en la actividad productiva, que incorpora una visión de la interdependencia intersectorial que mucho más tarde iba a popularizar Albert O. Hirschman. Me refiero a la visión de lo que hoy llamaríamos la investigación de los «*eslabonamientos de trabajo*» en las *cadenas productivas*. Veamos, por ejemplo, la forma cómo Adam Smith se refiere a la variedad de tareas que se requieren en la fabricación de una herramienta tan sencilla como las tijeras que utiliza el esquilador para cortar la lana:

«El minero, el constructor del horno para fundir el mineral, el fogonero que alimenta el crisol, el ladrillero, el albañil, el encargado de la buena marcha del horno, el del martinete, el forjador, el herrero, todos deben coordinar sus artes respectivas para producir las tijeras» (Adam Smith, 1979: 15).

Esta manera de visualizar el funcionamiento de la economía a partir de las vinculaciones que tienen lugar entre las actividades productivas (en este caso integrando todas las aportaciones del trabajo humano realizado en ellas), fue posteriormente dejada de lado y sustituida por una interpretación *macroeconómica*, perdiéndose de ese modo una visión más detallada de las interdependencias sectoriales en la realidad económica, a la cual tampoco se llega con la aproximación habitual que considera al individuo (ya sea como trabajador o como consumidor) o a la empresa de forma aislada, como unidades básicas en el análisis de la *microeconomía* convencional.

3.g) David Ricardo, Thomas Robert Malthus y John Stuart Mill

Me referiré brevemente, por último, a tres autores destacados de la Economía Política clásica, esto es, David Ricardo, Thomas Robert Malthus y John Stuart Mill.

David Ricardo (1772-1823) llevó a cabo una sistematización importante de los planteamientos de Adam Smith. Ambos autores consideraban la existencia en la sociedad de *tres clases principales*: capitalistas, trabajadores y terratenientes, siendo los capitalistas quienes desempeñan el papel clave ya que son los que dirigen la producción de bienes y servicios. Para ello, arriendan la tierra a los terratenientes, proporcionan a los trabajadores herramientas y otros útiles de producción (capital fijo), y adelantan en forma de salarios los alimentos, vestidos y otros bienes (capital circulante) consumidos o utilizados por los trabajadores durante el periodo de producción.

Con su actividad, los capitalistas impulsan el *crecimiento económico* al reinvertir sus beneficios, promoviendo con ello la *acumulación de capital*. Los trabajadores dependen totalmente de los capitalistas ya que no poseen los útiles necesarios para la producción. Los re-

cursos que los capitalistas adelantan a los trabajadores para su mantenimiento durante la producción anual constituyen el «*fondo de salarios*», siendo el salario el resultado de dividir dicho fondo de salarios por el número de trabajadores.

Para David Ricardo y los economistas clásicos, existía un *salario natural real*, fijado por la costumbre y el hábito, en el cual el número de trabajadores se mantenía estable. Por encima de ese *salario natural real* los trabajadores tienden a incrementar su descendencia, y por debajo del mismo disminuyen en número. En la época, el *salario natural real* se situaba en un nivel solo suficiente para cubrir las necesidades básicas de alimentación, vestido y habitación.

Con el progreso de la sociedad a través de la *acumulación de capital* y el incremento de la población surge —en opinión de David Ricardo— una escasez creciente de las tierras más fértiles, lo cual provoca *rendimientos decrecientes* en la producción agrícola debido al uso de tierras adicionales de menor rendimiento, o al uso intensivo de trabajo y capital en las tierras ya utilizadas. De este modo, la competencia entre los capitalistas en busca de tierras de calidad lleva a que una parte del producto de la tierra sea transferida a los terratenientes en forma de *renta de la tierra*.

Así pues, de acuerdo con la visión clásica, el crecimiento económico es posible porque el trabajo, junto con los recursos naturales y el capital fijo, es capaz de generar un *excedente económico* más allá de lo que se requiere para mantener al conjunto de trabajadores y el pago de los bienes necesarios como capital fijo. De este modo, los beneficios, las rentas de la tierra y los salarios constituyen el *ingreso neto* de la economía.

Ahora bien, el *crecimiento económico* solo tiene lugar si ese ingreso neto se destina a la *acumulación de capital*, la cual depende de la clase capitalista, ya que ni los trabajadores ni los terratenientes ahorran, y los campesinos no son incorporados en el análisis de David Ricardo. Sin embargo, el proceso de *crecimiento económico* altera las participaciones relativas de los diferentes grupos económicos de una forma tal que la parte del ingreso neto de la cual proviene la *acumulación de capital* (esto es, los beneficios capitalistas) se va reduciendo paulatinamente hasta llegar a un estado en el que el crecimiento cesa. Es la tesis del «*estado estacionario*» de los economistas clásicos.

Asimismo, cuando la sociedad progresa y la producción de todos los bienes aumenta, los precios de los bienes agrícolas aumentan en relación con los bienes manufacturados, ya que se requiere un mayor volumen de trabajo para producir unidades adicionales de bienes agrícolas, mientras que la producción de bienes manufacturados adicionales requiere el mismo volumen de trabajo al no estar sometidos a la ley del rendimiento decreciente. Y dado que los bienes agrícolas (alimentos fundamentalmente) constituyen el principal componente del consumo de los/las trabajadores/as, el tipo de beneficio capitalista tiende a disminuir cuando la población aumenta y tiene lugar la *acumulación de capital*.

Los autores clásicos defendían, pues, la *libertad de comercio* ya que proporcionaba una base internacional para los beneficios de la especialización y la división del trabajo. En este sentido, David Ricardo señalaba que la libre importación de cereales en Gran Bretaña a cambio de manufacturas permitía aliviar la presión sobre los beneficios manteniendo bajos los precios de los bienes agrícolas, conteniendo de esta forma los salarios.

David Ricardo desarrolló también una *teoría del comercio internacional* distinta a la formulada por Adam Smith, que se había centrado en las ganancias comerciales derivadas de la existencia de «*ventajas absolutas*», esto es, cuando un país produce bienes con menos horas de trabajo por unidad de producción que los países contendientes. David Ricardo propuso, sin embargo, la noción de «*ventajas comparativas*», por la cual un país —aunque tuviera *ventajas absolutas* en la producción de diferentes bienes— podría especializarse en una determinada línea de producción en la que tuviese una diferencia de *costes relativos* mayor que otros países rivales y realizar intercambios con ventaja.

Sin embargo, la teoría de las «*ventajas comparativas*» de David Ricardo iba a suponer para los países especializados en la producción primaria de exportación (como se imponía en las colonias), una posición dependiente y desigual en el intercambio internacional debido a la tendencia a largo plazo de los precios de los productos primarios a mostrar un menor crecimiento relativo que la evolución de los precios de los productos manufacturados, lo que suponía una desigual «*relación real de intercambio*» favorable a éstos últimos, a lo que hay que añadir el hecho de que las principales innovaciones productivas suelen surgir a partir del núcleo industrial de las economías desarrolladas y mucho menos en las actividades de producción primaria.

La contribución más conocida de Thomas Robert Malthus (1766-1834) es su *Ensayo sobre el Principio de la Población*³¹, publicado en su primera edición en 1798 de forma anónima, aunque posteriormente alcanzó otras seis ediciones más, siendo la última de 1826. Malthus era un clérigo anglicano conservador, contrario a los movimientos revolucionarios que habían destronado en Francia el Antiguo Régimen y alzado el Tercer Estado en favor de la libertad y la igualdad social de las clases populares. La tesis central del célebre «*Principio de la Población*» de Malthus plantea que mientras la población tiende a aumentar en *progresión geométrica*, la producción de alimentos lo hace en *progresión aritmética*, de tal manera que la población tiende a crecer hasta el límite marcado por la disponibilidad de los medios de subsistencia (Moral Santín, 1990: 10)³².

Tanto David Ricardo como Thomas R. Malthus consideraban la dificultad de la agricultura para proporcionar alimentos a una población creciente. En este sentido, no llegaron a vislumbrar el importante papel que el progreso tecnológico desempeñaría posteriormente al incrementar la productividad agrícola ampliando su capacidad para alimentar a la población.

Pero, sin duda, una aportación original de Malthus³³ es su *teoría de la demanda efectiva* y la idea de que una demanda insuficiente de bienes y servicios lleva consigo una disminución de la producción y un aumento del desempleo, una formulación que iba a ser fundamental en la propuesta de John Maynard Keynes muchos años más tarde.

Otro autor clásico muy relevante es John Stuart Mill (1806-1873), el cual representó durante años la síntesis de la *Economía Política clásica* incorporando los arreglos introducidos en la misma por autores posteriores a David Ricardo. Su obra más destacada es *Principios de Economía Política*³⁴, publicada en 1848.

Entre las aportaciones más destacadas de John Stuart Mill cabe citar las siguientes:

- En su obra «*Sobre la Libertad*»³⁵, Stuart Mill defiende la importancia de la libertad individual, argumentando que cada persona debe tener la libertad de actuar como desee, siempre y cuando no perjudique a otros. Esta libertad incluye la libertad de pensamiento, expresión y asociación.
- Stuart Mill reflexionó igualmente sobre la naturaleza de la democracia representativa y la importancia de la participación ciudadana. En «*Consideraciones sobre el gobierno representativo*»³⁶ abogó por un sistema político que garantizara la representación de diversos intereses y la protección de las minorías.

³¹ Thomas Robert Malthus (1798): *Ensayo sobre el principio de la población*, Ediciones Akal (1990), Madrid.

³² José A. Moral Santín (1990): «*Significado e influencia histórica de Ensayo de Malthus*», Introducción al *Ensayo sobre el Principio de la Población* (1798) de Thomas R. Malthus, obra citada.

³³ Thomas Robert Malthus (1820): *Principios de Economía Política*. Fondo de Cultura Económica, México DF, 1977.

³⁴ John Stuart Mill (1848): *Principios de Economía Política*. Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México, 2001.

³⁵ John Stuart Mill (1859): *Sobre la libertad*. Alianza Editorial, Madrid, 2013.

³⁶ John Stuart Mill (1861): *Consideraciones sobre el gobierno representativo*, Alianza Editorial, Madrid, 2019.

- Frente a las críticas románticas y socialistas de la época, John Stuart Mill, aunque no dejó de pensar en la superioridad del *capitalismo competitivo* frente a otros sistemas económicos, era partidario de abordar reformas en las instituciones existentes, aunque ello implicara la intervención del gobierno en los intereses privados.
- Asimismo, John Stuart Mill fue un firme defensor de la igualdad de género y escribió sobre la opresión de las mujeres en su época. En «*El sometimiento de la mujer*»³⁷, abogó por la igualdad de derechos y oportunidades para las mujeres, desafiando las normas sociales y legales que las relegaban a un papel subordinado.

Así pues, John Stuart Mill mantuvo en el ámbito de la filosofía política diferencias importantes con los postulados de la doctrina del *librecambio* y, de hecho, señaló una notable excepción para la libertad de comercio, defendiendo la existencia temporal de tarifas protectoras en el caso de las «*industrias nacientes*», como veremos más adelante al referirnos a los planteamientos de Alexander Hamilton y Friedrich List.

John Stuart Mill fue, por tanto, un autor de convicciones liberales pero partidario de acometer las *reformas sociales* requeridas para mejorar la situación de la clase trabajadora en el capitalismo incipiente de Inglaterra. En suma, las aportaciones de John Stuart Mill abarcan desde la ética y la filosofía política hasta la economía y la lógica, influyendo en el pensamiento liberal y la defensa de los derechos individuales y sociales.

³⁷ John Stuart Mill (1861): *El sometimiento de la mujer*. Alianza Editorial, Madrid, 2020. Este libro está escrito con la participación de su hijastra Helen Taylor, decidida activista en favor del sufragio femenino y de los derechos de la mujer.

Karl Marx y la crítica al sistema capitalista

Introducción

Las teorías de Karl Marx (1818-1883) no surgieron del vacío. Tuvo predecesores no sólo entre los «*socialistas ricardianos*» (John Francis Bray, William Thompson, John Gray y Thomas Hodgskin), sino también entre los «*socialistas utópicos*» (Henri de Saint-Simon, Charles Fourier, Robert Owen y Pierre-Joseph Proudhon). Ambos grupos de autores, con diferente énfasis y matices reclamaban una socialización de los medios de producción, con el fin de lograr una sociedad más justa y equitativa en aquellos primeros años del desarrollo capitalista del siglo XIX (ver Recuadro).

Socialistas ricardianos y socialistas utópicos

Los *socialistas ricardianos* y los *socialistas utópicos* representan dos corrientes distintas dentro del pensamiento socialista del siglo XIX. Los *socialistas ricardianos* se basaban en la teoría económica de David Ricardo para criticar el capitalismo y abogar por un sistema más equitativo, mientras que los *socialistas utópicos* propusieron modelos ideales de vida, basados en la cooperación y la armonía social como alternativas al capitalismo.

Entre los rasgos de los *socialistas ricardianos* cabe señalar su fundamentación teórica basada en la teoría del valor-trabajo. Asimismo, cuestionaban la distribución desigual de la riqueza generada por el sistema capitalista, reclamando mejoras sustantivas. William Thompson, John Gray y Thomas Hodgskin fueron destacados representantes de esta corriente, estando a favor de la eliminación de la renta de la tierra y la reducción del interés, buscando una sociedad más justa donde la riqueza se distribuyera de manera más equitativa.

Por su parte, los *socialistas utópicos* desarrollaron sus propuestas a partir de ideales de justicia, cooperación y armonía social, proponiendo modelos de organización basados en la cooperación, el mutualismo y el cooperativismo. Robert Owen, Henri de Saint-Simon y Charles Fourier son figuras clave de este movimiento, los cuales se orientaron hacia el diseño de sociedades ideales, a menudo basadas en la planificación y la organización comunitaria como alternativas al capitalismo. Sus ideas influyeron en el desarrollo del «*socialismo científico*» de Karl Marx, quien los denominó «*socialistas utópicos*».

Pierre-Josep Proudhon es otra figura central del socialismo, pero no se le suele clasificar como *socialista utópico* en el sentido tradicional, aunque sí compartió algunas críticas con ellos. Su enfoque, llamado «*mutualismo*», se diferencia de las corrientes utópicas al proponer un sistema basado en la reciprocidad y el intercambio equitativo en lugar de la abolición completa de la propiedad privada o la creación de comunidades idealizadas. Proudhon no rechaza la propiedad en sí, sino la propiedad capitalista, es decir, la que genera explotación. En su lugar propuso la propiedad colectiva de los medios de producción, donde los trabajadores son los dueños de sus propios talleres y asociaciones.

En suma, los *socialistas ricardianos* influyeron en el desarrollo del socialismo científico, mientras que los *socialistas utópicos* contribuyeron al desarrollo de ideas socialistas y cooperativistas. De todos modos, tanto los socialistas ricardianos como los socialistas utópicos contribuyeron al desarrollo del pensamiento socialista, aunque con enfoques y bases teóricas diferentes.

Vista creada con IA, editada y revisada posteriormente por mí mismo. 1 de julio de 2025.

4.a) La interpretación materialista de la historia

La obra principal de Marx, *El Capital*³⁸ se asienta en algunos planteamientos de la Economía Política Clásica, aunque el alcance y objetivo de su obra merece un apartado diferenciado, ya que pocos pensadores han tenido una influencia tan importante como Karl Marx. Su análisis se basa en una interpretación *materialista* de la Historia, que trata de explicar los fundamentos y causas de la evolución de la vida social. Para Marx, la Historia no es solamente un conjunto de acontecimientos casuales, sino que sigue determinadas *leyes* que producen formas cambiantes de organización social (ver Recuadro).

MATERIALISMO HISTÓRICO

La interpretación materialista de la historia desarrollada por Karl Marx expone que las condiciones materiales de la sociedad, especialmente las *relaciones de producción* y las *fuerzas productivas*, son el motor principal del cambio social y la evolución histórica. En esencia, considera que la estructura económica de una sociedad determina su estructura política, social e ideológica.

Las *relaciones de producción* pueden ser tanto relaciones *técnicas*, que muestran el nivel de la tecnología utilizada en un determinado momento histórico, como relaciones *sociales*, que son las que se establecen entre las personas que participan en el proceso productivo. Marx se refiere principalmente a la propiedad de los medios de producción y la división del trabajo. Las *fuerzas productivas* son los medios de producción que una sociedad utiliza para producir los bienes y servicios para atender a sus necesidades, lo cual incluye la tecnología, el equipo capital, los recursos naturales y la fuerza de trabajo.

El «*modo de producción*» es la combinación específica de fuerzas productivas y relaciones de producción (tanto técnicas como sociales) existentes en una determinada etapa histórica en una sociedad. A la *base económica* del modo de producción suele llamarse también *estructura económica*, diferenciándose de las instituciones políticas, sociales, culturales, artísticas, legales o religiosas, que componen la *superestructura*. En la concepción materialista, la *superestructura* está determinada por la base económica.

³⁸ Karl Marx (1867): *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Editorial Siglo XXI, España, 2007.

Marx argumenta que las diferentes clases sociales, definidas por su relación con los medios de producción, están en conflicto entre sí, siendo la *lucha de clases* el motor de la historia.

En suma, la interpretación materialista de la historia sostiene que la *base económica* de una sociedad, compuesta por las *fuerzas productivas* y las *relaciones de producción*, determina, en último término, la evolución de la historia, incluyendo las ideas, la cultura y las instituciones sociales y políticas. La *lucha de clases*, surgida de la contradicción existente entre las clases sociales, es el motor del cambio histórico, llevando a la transformación de los modos de producción y a la superación de las estructuras sociales y políticas existentes.

Vista creada con IA, editada y revisada posteriormente por mí mismo. 2 de julio de 2025.

4.b) Conceptos básicos y teoría de la plusvalía

En el análisis de Marx el *modo de producción* determina —en último término— el carácter general de los procesos sociales, institucionales, políticos y culturales de la sociedad. En palabras del propio Marx:

«No es la conciencia de los hombres lo que determina su existencia, sino que, por el contrario, es su existencia social la que determina su conciencia» (Karl Marx, 1859)³⁹.

En el sistema capitalista las *relaciones sociales de producción* reflejan el carácter de una estructura clasista de la sociedad, definiéndose de un lado la clase propietaria de los medios de producción, la cual se apropia del mayor valor (*plusvalía*) generado por la clase trabajadora en el proceso productivo. De este modo, la evolución de la sociedad tiene lugar porque las fuerzas materiales de la producción, es decir, los elementos que componen el *modo de producción* cambian, y dichos cambios pueden requerir en un determinado momento histórico adecuaciones en los elementos de la *superestructura* política e institucional, abriéndose entonces periodos de crisis y transformación social protagonizados por la lucha o enfrentamiento entre las clases sociales.

Se trata, como vemos, de una interpretación en la que predomina una visión *dinámica* o de largo plazo acerca de la evolución de la sociedad, constituyendo una propuesta interpretativa que trata de ordenar la complejidad de la evolución de la historia humana, subrayando la importancia de la interrelación de los hechos económicos, sociales y políticos.

La *teoría de la plusvalía* proporciona la base sobre la cual se fundamenta su análisis del desarrollo económico bajo el capitalismo. El sistema capitalista se sustenta en la división en dos clases antagónicas principales: la burguesía (los capitalistas) y el proletariado o clase trabajadora. Los capitalistas poseen los medios de producción, mientras que los trabajadores solamente disponen de su fuerza de trabajo. La oferta disponible de *fuerza de trabajo* y de medios de producción propiedad de los capitalistas, hacen posible la producción de mercancías (bienes y servicios) cuyo valor es superior al que se precisa para mantener la oferta de trabajo y reponer el equipo y otros recursos utilizados en la producción. Esa diferencia es la *plusvalía*, la cual es apropiada por la clase capitalista en forma de beneficios netos, intereses del capital y rentas de la tierra.

³⁹ Karl Marx (1859): *Contribución a la crítica de la Economía Política. Prólogo*. Editorial Comares, Granada, 2004.

El origen de la *plusvalía* se basa, pues, en la diferencia entre el valor que se paga al contratar al trabajador/a (que equivale al valor de los medios de subsistencia necesarios para el mantenimiento del trabajador o trabajadora y su familia) y el valor de los productos generados por dicho trabajador/a en el proceso de producción, una vez descontado el pago destinado a la amortización del capital fijo utilizado, así como el coste de las materias primas y otros insumos necesarios en el proceso productivo.

En la interpretación de Marx, el empleo está determinado por el volumen del equipo capital existente, así como por el estado de la técnica en ese momento. Por lo general, la oferta de trabajo suele exceder al volumen (o demanda) de empleo que la utilización de la capacidad del equipo capital existente puede proporcionar. Este exceso de la oferta de trabajo, que Marx denomina «*ejército industrial de reserva*», tiende a presionar a la baja los salarios hasta el nivel de subsistencia.

Marx no niega que la plusvalía se vea incrementada por la utilización de mejores máquinas, pero, según señala, las máquinas condensan el trabajo humano contenido en su producción, siendo el trabajo humano el que crea la plusvalía, no la maquinaria en sí.

El objetivo de los capitalistas es incrementar el volumen de la plusvalía que ellos reciben, lo cual puede lograrse aumentando el *tipo de explotación* de diversas formas:

- Ampliando el horario laboral;
- Reduciendo los salarios;
- Aumentando la *productividad* del trabajo, lo que implica un cambio en el estado de la técnica.

Esta última reflexión sobre la importancia del *progreso técnico* supone una importante aportación de Marx, así como una diferencia entre su interpretación y la de David Ricardo. Marx señala que existe una fuerte tendencia hacia la incorporación de progreso técnico para elevar la productividad del trabajo, ya que las restantes formas (ampliación del horario laboral y reducción de los salarios) tienen límites definidos. De este modo, los capitalistas necesitan incrementar de manera incesante el volumen de capital a través de la acumulación y el ahorro. No pueden, por tanto, consumir toda la plusvalía generada en el proceso productivo.

4.c) La tendencia a la concentración y centralización del capital y la visión de Marx sobre el subdesarrollo y la dependencia

Para Marx, la tendencia a la *concentración* y *centralización* de capitales, esto es, al desarrollo monopolista, es consecuencia lógica del incesante proceso generado por la propia naturaleza del sistema capitalista. La lógica de la *competitividad capitalista* va destruyendo cada vez más empresas e incrementando el descontento entre los pequeños capitalistas. Junto con la monopolización creciente de los grandes grupos del capital, crecen también las condiciones de descontento social y marginación de la clase trabajadora. La monopolización del capital se convierte así en una traba para el modo de producción surgido de la propia acumulación del capital. De este modo se despliega la conflictividad social larvada en el sistema que, según Marx, conducirá al enfrentamiento de clases y la lucha política.

El capitalismo es, pues, en opinión de Marx, un sistema inestable y con importantes contradicciones internas. Con el avance de la técnica se incrementa el *ejército industrial de reserva*, el cual se ve aumentado por el propio crecimiento demográfico. La lucha competitiva entre los capitalistas lleva a la absorción de las actividades de las pequeñas y medianas empresas por parte de las más grandes, mientras las máquinas van reemplazando a la mano de obra y el desempleo creciente permite a los capitalistas reducir los salarios y alargar el horario de trabajo, recurriendo incluso a la contratación de mujeres, niños y otros grupos

vulnerables (como inmigrantes o personas con discapacidad, entre otros) para pagar menores salarios.

Marx proporciona, pues, una explicación que pone el énfasis en la explotación del trabajo humano, que en su época tenía lugar en condiciones especialmente duras tanto en los emergentes países capitalistas industriales como en la expansión colonial de dichos países.

Por otro lado, Marx muestra igualmente una visión del desarrollo capitalista que, lejos de ser armónica, tiene *crisis* periódicas. En particular, Marx ofrece una interpretación de las crisis causadas por el *subconsumo*, ya que el poder de consumo de la clase capitalista se encuentra restringido por la tendencia a la acumulación de capital que exige una producción de plusvalía creciente, mientras que los bajos salarios de la clase trabajadora explican su reducida capacidad adquisitiva y, por tanto, su limitado consumo.

Marx señala asimismo que la *expansión colonial* de las potencias europeas desempeñó un papel fundamental en la consolidación y extensión del capitalismo.

«El descubrimiento de los yacimientos de oro y plata de América, la cruzada de exterminio, esclavización y sepultamiento en las minas de la población aborigen, el comienzo de la conquista y el saqueo de la India oriental, la conversión del continente africano en cazadero de esclavos negros, son todos hechos que señalan los albores de la era de producción capitalista» (Karl Marx)⁴⁰.

Marx, el subdesarrollo y la dependencia

La visión marxista del subdesarrollo se centra en la idea de que éste es un resultado del funcionamiento del capitalismo a nivel global y no un estado inicial del desarrollo. Marx argumenta que la expansión del capitalismo, a través del imperialismo, genera una división internacional del trabajo donde algunos países se desarrollaban a costa del subdesarrollo de otros. De este modo, Marx veía el subdesarrollo como una consecuencia intrínseca del sistema capitalista internacional. La acumulación de capital en los países centrales se daba a través de la explotación de los países periféricos, creando una relación de dependencia y desigualdad.

Esta visión marxista influyó en el desarrollo de la *teoría de la dependencia*, que enfatiza cómo las relaciones de poder y la expansión del capitalismo internacional perpetúan la situación del subdesarrollo como estructura productiva interna desarticulada en las colonias. Marx anticipó así la idea de que el capitalismo no se desarrollaría de manera homogénea en todo el mundo, sino que generaría una división internacional del trabajo donde algunos países se especializarían en actividades de mayor valor añadido (los países industriales) y otros en actividades de menor valor (como los productores de actividades primarias para la exportación).

Para Marx, la superación del subdesarrollo requiere una transformación radical del sistema capitalista, con la eliminación de las desigualdades y la creación de una sociedad más justa y equitativa.

En suma, Marx veía el subdesarrollo no como una situación de *atraso* relativo, sino como una situación estructural creada y mantenida por el capitalismo a nivel mundial, lo que implica una visión crítica de las relaciones económicas internacionales y una apuesta por la transformación social y política.

Vista creada con IA, editada y revisada posteriormente por mí mismo. 2 de julio de 2025.

⁴⁰ Marx-Engels (2023): *Acerca del colonialismo*. Ediciones Masas. La Paz, Bolivia.

La expansión colonial constituye, en opinión de Marx, una importante acumulación de capital que trataba de buscar una ampliación de los mercados, lo que facilitó el acceso a fuentes de materias primas baratas y acceso a mercados para sus manufacturas. Los mercados extranjeros pasaron a ser más importantes aún en la etapa del *capitalismo monopolista*, cuando la *concentración y centralización* del capital eliminaron gradualmente la competencia en gran parte de los mercados.

Como señalará posteriormente Lenin, «*el imperialismo es el capitalismo en esa etapa de desarrollo en la que se ha establecido el dominio de los monopolios y del capital financiero*». En esa fase se completa la división del mundo entre los grandes grupos internacionales y las grandes potencias capitalistas y, como consecuencia de ello, las áreas coloniales quedan como estructuras desarticuladas internamente (*subdesarrolladas*) y periféricas (dependientes) en la escena internacional. Las industrias y artesanías locales fueron prohibidas o eliminadas por la llegada de importaciones de manufacturas de los países capitalistas avanzados, y las masas de trabajadores, campesinos y comunidades indígenas se vieron desprovistas de sus medios de producción.

El capital financiero y los grandes grupos empresariales monopolísticos, con el apoyo de los gobiernos de los países capitalistas avanzados, ampliaron en lugar de reducir las diferencias existentes entre las diversas áreas, países o territorios de la economía mundial. Asimismo, la extensión gradual del dominio de las áreas coloniales por los países capitalistas avanzados no ha impedido la continuidad de las contradicciones del capitalismo.

4.d) El compromiso social y político de Marx

El compromiso social y político de Karl Marx

La famosa Tesis XI de Marx sobre Ludwig Feuerbach expresa la idea central de la filosofía de Marx: «*Los filósofos no han hecho más que interpretar de diversos modos el mundo, pero de lo que se trata es de transformarlo*». El texto corresponde al debate de Marx con Ludwig Feuerbach en 1845, publicado en 1888 por Friedrich Engels*. La obra revisa las raíces filosóficas del marxismo y trata críticamente la filosofía alemana desde su visión materialista de la historia y la dialéctica. Para Marx la teoría y la práctica deben estar intrínsecamente ligadas, siendo el objetivo final de la filosofía y el análisis social la transformación de las estructuras existentes. De este modo, Marx critica a los filósofos anteriores por su enfoque puramente contemplativo y teórico del mundo, sin un compromiso real con su transformación.

La frase enfatiza la importancia de la acción práctica y la intervención social como medio para superar las contradicciones y desigualdades del mundo. Marx creía que el conocimiento y la teoría deben servir como herramientas para la acción, y que la *praxis* (acción consciente y transformadora) es fundamental para comprender y cambiar la realidad. La frase, aunque no explícita, se interpreta como un llamado a la transformación radical de la sociedad para superar la alienación y la explotación. En suma, Marx no sólo quería entender el mundo, sino cambiarlo a través de la acción. Su frase resume su visión de la filosofía como una herramienta para la transformación social.

Vista creada con IA, editada y revisada posteriormente por mí mismo. 2 de julio de 2025.

* Friedrich Engels (1888): *Ludwig Feuerbach y el fin de la filosofía clásica alemana*. Editorial Independently published, 2017.

El periodo histórico en el que vivió y expresó su pensamiento Karl Marx en el siglo XIX, se caracteriza por la revolución industrial y sus profundos cambios, conflictos y transformaciones sociales y económicas, así como la presencia de guerras entre las grandes potencias imperialis-

tas con el fin de ampliar su base colonial. Asimismo, los conflictos entre clases crecían en los países viejos y el nacionalismo aumentaba en las colonias. Marx creyó que todo ello llevaría al capitalismo a su superación a través de la lucha desplegada por las clases dominadas frente al poder. Tomando como símil la derrota del feudalismo frente a la lucha desplegada por la nascente burguesía, se aventuró a señalar que, igualmente, la organización de las clases trabajadoras pondría un punto final al sistema capitalista. La Historia no le dio la razón, aunque quedó la fortaleza indudable de su análisis crítico para la reflexión sobre el desarrollo de la sociedad.

4.e) La relevancia actual de Marx

En el 150 aniversario de «*El Capital*» de Marx, Claudio Katz escribía en la revista *Viento Sur*⁴¹ un artículo sobre «*La relevancia contemporánea de Marx*» del cual tomo algunas de sus reflexiones en este último apartado dedicado a la relevancia actual del pensamiento de Karl Marx.

Según recuerda Claudio Katz, la conmemoración del aniversario de «*El Capital*» permitió renovar el debate sobre las principales contribuciones de Marx a la comprensión de la sociedad actual. El libro de Marx continúa suscitando apasionadas adhesiones y fanáticos rechazos, pero ya no ejerce la influencia que tuvo en los años 60 y 70, aunque tampoco padece el olvido que acompañó al desplome de la Unión Soviética. Ningún investigador de peso ignora actualmente el significado de la obra de Marx y las relecturas traspasan la academia e influyen sobre numerosos pensadores.

Su obra, según Katz, es retomada con mayor frecuencia para caracterizar la actual etapa neoliberal, en la cual se señalan las semejanzas con el «*capitalismo puro*» y *desregulado* que prevalecía en la época de Marx. Asimismo, en un período de privatizaciones, apertura comercial y flexibilización laboral, se aprecian rasgos del sistema que habían permanecido ocultos durante la larga fase de auge del capitalismo tras la Segunda Guerra Mundial.

Los diagnósticos de Marx recuperan, pues, en opinión de Katz, su nitidez en el siglo xxi. Por ejemplo, la gran crisis que estalló en el año 2008 reubicó «*El Capital*» en un lugar preponderante de la literatura económica, mostrando no sólo el desplome financiero que desembocó en una impactante recesión, sino el recurso posterior a una expansión inédita del gasto público para socorrer a los bancos. Es evidente, tal como sigue razonando Katz, que el régimen vigente es muy distinto al imperante en el período que conoció el escritor alemán, pero el régimen capitalista continúa regulado por las mismas leyes y reglas de la competencia desigual, la búsqueda del máximo beneficio privado y la explotación del mundo del trabajo en gran medida.

En el *Manifiesto Comunista*⁴² Marx y Engels suponían que los países subdesarrollados repetirían la industrialización de Occidente, suponiendo que el capitalismo se expandiría tirando murallas y creando un sistema mundial interdependiente. Así describieron como China e India serían «modernizadas» mediante el ferrocarril y la importación de textiles británicos.

En otras palabras, creían entonces que la dinámica del desarrollo capitalista acabaría siendo el espejo para las estructuras tradicionales precedentes, las cuales serían absorbidas por las fuerzas productivas del capitalismo más avanzado.

Sin embargo, al redactar «*El Capital*», Marx comenzó a percibir tendencias opuestas, al notar que la principal potencia se modernizaba ampliando las distancias con el resto del mundo. Esta aproximación se afianzó con su percepción de lo ocurrido en Irlanda, al quedar impresionado por la forma en que la burguesía inglesa sofocaba el surgimiento de actividades manufactureras en la isla, para garantizar el predominio de sus propias exportaciones.

⁴¹ *Viento Sur*, 27 de mayo de 2017. <https://vientosur.info/la-relevancia-contemporanea-de-marx/>

⁴² Karl Marx y Friedrich Engels (1848): *El Manifiesto Comunista*. Editorial: Fundación Federico Engels, 2022.

Notó, además, cómo Inglaterra se aprovisionaba de fuerza de trabajo barata para limitar las mejoras de los asalariados británicos.

En su indagación Marx intuyó que la «*acumulación primitiva*» (ver Recuadro) no anticipa procesos de pujante industrialización en los países sometidos al yugo colonial, una convicción que sentó las bases para la crítica posterior a las tesis del «*goteo*» desde el centro hacia la periferia. Marx no expuso una teoría del colonialismo, ni una interpretación de las relaciones *centro-periferia*, pero dejó un conjunto de observaciones para comprender la polarización global, que retomaron posteriormente los teóricos de la dependencia.

En suma, las teorías que introdujo Marx revolucionaron la reflexión y trastocaron los cimientos del pensamiento social. Pero el teórico alemán sobresalió también como un gran luchador, participando en la militancia política, situándose del lado de los oprimidos y rechazando la actitud del observador neutral. Ese posicionamiento orientó su trabajo hacia los problemas de la clase trabajadora, promoviendo la conquista de derechos sociales con el objetivo de avanzar hacia una sociedad liberada de la explotación.

De este modo, Marx propició una estrecha confluencia de la elaboración teórica con la práctica política, forjando un modelo del intelectual comprometido que ha sido retomado por numerosos pensadores posteriormente. Con esa postura, según Katz, evitó dos desaciertos: el refugio académico alejado del compromiso político y el deslumbramiento pragmático por la acción, legando así un doble mensaje de intervención en la lucha y trabajo intelectual para comprender la sociedad contemporánea. Continuar ese camino es el mejor homenaje a Karl Marx, según Claudio Katz.

LA ACUMULACIÓN ORIGINARIA O PRIMITIVA DEL CAPITAL

La acumulación originaria (o primitiva) del capital se refiere al proceso histórico de separación de los productores/as directos (trabajadores/as o campesinos/as) de sus medios de producción (tierra, herramientas, etc.), a menudo a través de la fuerza o por imperativo legal, creando así una clase obrera desposeída que se ve obligada a vender su fuerza de trabajo a cambio de un salario. Este proceso, que Marx describe como la «prehistoria del capitalismo», es fundamental para la existencia del sistema capitalista, ya que permite la explotación del trabajo y la acumulación de capital.

Así pues, el núcleo fundamental de la *acumulación primitiva* es la separación del productor de los medios de producción, con lo cual se ven obligados a trabajar para otros. Al perder sus medios de producción, los trabajadores/as se convierten en vendedores/as de su fuerza de trabajo, que se convierte en una mercancía más dentro del mercado capitalista. La *acumulación primitiva* no es parte del ciclo normal de producción capitalista, sino que es el proceso histórico que crea las condiciones para que el capitalismo exista.

El *cercamiento* de tierras comunales en Inglaterra es uno de los ejemplos más conocidos de este proceso de acumulación originaria del capital. Se trata de terrenos comunales, que antes eran utilizados de forma colectiva por campesinos para la agricultura o ganadería local que, tras su posterior privatización, dejaron a numerosos campesinos sin acceso a dichas tierras, obligados a buscar trabajo asalariado, mientras que la propiedad de estas tierras acabó pasando a manos de los grandes terratenientes.

Otro ejemplo destacado de acumulación originaria es el de la apropiación de tierras y recursos en las colonias por parte de las potencias europeas, generando riqueza para estas últimas y desposesión para las poblaciones locales. También la trata de esclavos que implicó la expropiación de personas de África y su conversión en mercancías para el trabajo forzado en América es otro ejemplo del tipo de acumulación originaria o primitiva.

En suma, la acumulación primitiva es un proceso histórico de desposesión y expropiación que crea las condiciones para el desarrollo del capitalismo, separando a los trabajadores de sus medios de producción y permitiendo la acumulación de capital por parte de la burguesía.

Vista creada con IA, editada y revisada posteriormente por mí mismo. 2 de julio de 2025.

Alexander Hamilton y Friedrich List: el recurso al proteccionismo en la estrategia de la industrialización naciente

5.a) Alexander Hamilton y los inicios de la industrialización en los Estados Unidos de Norteamérica

Tras el desarrollo capitalista de Inglaterra, los países que trataron de impulsar su industrialización con posterioridad (Estados Unidos, Alemania, Rusia y Japón, entre otros) se encontraron con un contexto totalmente distinto al que enfrentaron los ingleses en el momento de llevar adelante su revolución industrial. Inglaterra había utilizado todo tipo de mecanismos proteccionistas para impulsar su base industrial y una vez conseguido dicho objetivo pasó a defender el libre comercio internacional a fin de mantener ventajas en la exportación de manufacturas. Al mismo tiempo, durante 1815 y 1846 recurrió a las *Leyes de Granos* para proteger su agricultura de la importación de cereales procedentes de otros países, lo cual fue criticado en los Estados Unidos de Norteamérica por Alexander Hamilton (1757-1804), ya que ello suponía la negación del libre comercio al tiempo que establecía serias dificultades para las exportaciones de grano de los Estados Unidos.

Alexander Hamilton fue el primer secretario del Tesoro en 1789, e influyó poderosamente en el diseño de la estrategia para fortalecer el poder económico nacional de los Estados Unidos. Tras su independencia política Estados Unidos había perdido los lazos comerciales con Inglaterra y su economía se encontraba con los elevados aranceles de otros países europeos. De este modo, en su *Informe sobre el asunto de las manufacturas*⁴³ presentado al Congreso estadounidense en 1791, Hamilton señaló que toda nación que pretenda alcanzar la independencia y la seguridad debía ser capaz de asegurar el abastecimiento nacional de los medios de sustento, vivienda, vestido y defensa.

Sobre esta base, Hamilton criticó los planteamientos de Adam Smith, señalando que el proteccionismo agrícola de Inglaterra contenido esencialmente en las *Leyes de Granos*, limitaba la capacidad de los Estados Unidos para alcanzar su crecimiento económico. Por este

⁴³ https://larouchepub.com/spanish/other_articles/2006/hamilton.htm

motivo, Hamilton defendió el recurso a un *proteccionismo* temporal y de carácter selectivo, con el fin de fomentar la industrialización nacional. De hecho, propuso restringir la aplicación de estas medidas a industrias nuevas que en poco tiempo pudieran ser competitivas internacionalmente, estableciendo de este modo la primera versión del argumento a favor de la «*industria naciente*».

En otras palabras, Hamilton no se oponía al libre comercio, lo que afirmaba es que éste no existía en el mundo real. Entre las medidas de lo que más tarde se iba a llamar «*política industrial*», Hamilton señaló la importancia de las siguientes:

- El fomento de la importación de maquinaria;
- La protección de los derechos de los inversores;
- La importación de mano de obra cualificada del extranjero;
- El establecimiento de un sistema bancario que proporcione capital para la inversión productiva;
- La mejora de las infraestructuras de transportes.

La teoría del desarrollo nacional de Hamilton tuvo gran influencia en Friedrich List, economista alemán, exiliado en los Estados Unidos entre 1825 y 1831, que publicó su obra principal «*Sistema Nacional de Economía Política*»⁴⁴ en 1841, y cuya influencia posterior ha sido muy importante. Como Hamilton, Friedrich List discrepaba del liberalismo de Adam Smith y consideraba que este autor había simplificado la reflexión económica al no considerar la importancia de la *nación* en su argumentación acerca de los rasgos del individuo y la naturaleza humana.

Friedrich List no compartía el planteamiento de Adam Smith de que la persecución del interés personal de los individuos fuera el rasgo principal de la naturaleza humana, ya que la preservación de la sociedad en su sentido más amplio era una meta mucho más importante. List introdujo los planteamientos de Hamilton en el escenario europeo, criticando de ese modo las ideas de Adam Smith y defendiendo mecanismos de protección de la «*industria naciente*» para los países que trataban de avanzar en sus estrategias nacionales de desarrollo económico.

Hamilton y List son, pues, autores destacados desde el punto de vista de la formulación de estrategias nacionalistas de desarrollo para los países que comenzaron sus procesos de industrialización más tarde que Inglaterra, esto es, los países de «*desarrollo tardío*». Estas teorías cobraron mucha importancia en los Estados Unidos desde fines del siglo XVIII, y posteriormente en Alemania durante los siglos XIX y XX, sirviendo también como referente a otros países como Rusia, Japón y los nuevos países industrializados asiáticos.

5.b) Friedrich List: El Sistema Nacional de Economía Política, una crítica a la teoría clásica del «libre comercio»

Friedrich List nació en Reutlingen (Alemania) en agosto de 1789 y falleció en Kufstein (Austria) en noviembre de 1846. En 1817 era profesor de Administración Pública en la Universidad de Tübingen y en 1820 fue elegido al parlamento de Württemberg donde llevó a cabo una activa participación en defensa de mayor autonomía de gobierno, por lo cual fue encarcelado durante ocho meses en 1822. Posteriormente emigró a los Estados Unidos, donde residió de 1825 a 1832, recorrió buena parte del país, y conoció los planteamientos de Alexander Hamilton contra el liberalismo económico de Adam Smith, que impedía el desarrollo industrial de los Estados Unidos al verse invadidos por las manufacturas inglesas.

⁴⁴ Friedrich List (1841): *Sistema Nacional de Economía Política*. Fondo de Cultura Económica, México, 1997.

List participó muy activamente en los debates en favor de las tesis proteccionistas para el desarrollo de la «*industria naciente*» de los Estados Unidos, de lo cual hay constancia en la colección de cartas publicadas en Filadelfia en 1827 con el título de «*Esbozos de Economía Política Americana*»⁴⁵, en las que List expone sus tesis contra el liberalismo económico de Adam Smith y Jean-Baptiste Say, lo que llamó «*teoría cosmopolita*», es decir, «*la ciencia que enseña cómo el conjunto del género humano puede alcanzar el bienestar*» (List, 1997: 207).

A su regreso a Alemania, List defendió activamente la extensión del sistema de ferrocarriles como parte del proceso de industrialización nacional, así como el establecimiento de la *Unión Aduanera de los Estados de Alemania (Zollverein)*, una zona de libre comercio realizada en 1834, por la cual se suprimieron los aranceles entre los miembros de la *Confederación Germánica*, a excepción de Austria.

Friedrich List fue —sobre todo— un hombre de acción que tuvo una gran influencia en su época en el desarrollo económico de Alemania y los Estados Unidos de Norteamérica. Con posterioridad, influyó igualmente en otros procesos de desarrollo económico nacional en Rusia, Japón, Corea y otros países asiáticos.

El método utilizado por Friedrich List se diferencia totalmente del enfoque de la teoría económica clásica de Adam Smith y Jean Baptiste Say, quienes llevaron a cabo un análisis basado en el comportamiento económico de un *individuo aislado* a partir del cual se generalizan conclusiones supuestamente válidas para el «*género humano*», una abstracción ahistórica, sin referencia alguna a la diferenciación existente entre *naciones*.

Frente a ello, List planteó la necesidad de considerar el contexto de la «*nación*» en el cual no solamente está el «*interés propio*» de los individuos aislados sino todos los elementos sociales, históricos y culturales que componen la sociedad, donde el Estado debe promover el bienestar de la ciudadanía, alentando el desarrollo nacional⁴⁶. Para List es preciso, pues, conocer previamente el contexto histórico, social y cultural y no sólo limitarse a las variables cuantitativas de la economía, por lo cual suele ser considerado como precursor de la *Escuela Histórica Alemana* a la que me referiré posteriormente.

- El *capital natural*, que comprende la tierra, el mar y los recursos naturales.
- El *capital material*, esto es, los materiales usados en el proceso de producción.
- El *capital espiritual*, que incluye las capacidades, la educación, la formación, y las iniciativas gubernamentales.

Para List el «*capital espiritual*» es el más importante y la riqueza se crea por la interacción del *capital espiritual* con los otros dos tipos de capital citados. El *desarrollo* para List era, en última instancia, un proceso de aumento del «*capital espiritual*», lo cual obliga a un papel activo por parte del Estado a fin de promover los «*poderes productivos*» de cada nación. Entre las funciones del Estado se encuentran la expansión de la educación pública, la mejora de las redes viales y ferroviarias, el fomento de la innovación tecnológica, la protección de las patentes, y el mantenimiento de un fuerte sentimiento de solidaridad nacional. Así pues, List se opuso al proteccionismo agrícola practicado por Inglaterra con las *Leyes de Granos*, y defendió un tipo de protección limitada y temporal a fin de promover las *industrias nacientes* en aquellos países que contaban con la capacidad para ello. Este sistema de protección industrial era la única forma de dar a los países más débiles una oportunidad de fortalecer sus «*poderes productivos*» y alcanzar el desarrollo económico. Tanto Hamilton como List adop-

⁴⁵ Estas cartas están incluidas como Anexo en la edición de la obra de Friedrich List (1841): *Sistema Nacional de Economía Política*, Fondo de Cultura Económica Segunda edición en español (1997).

⁴⁶ https://es.wikipedia.org/wiki/Friedrich_List

taron, pues, un enfoque empírico e inductivo en sus análisis de economía política. Muchas de las ideas de List recibieron la aceptación de la Alemania de Bismarck en aquella época de consolidación del nuevo Estado alemán en su pugna frente a Inglaterra. También influyeron en el debate del desarrollo en Japón, Canadá, India, Rusia y China.

5.c) Análisis histórico de Friedrich List sobre experiencias de desarrollo nacional

Friedrich List dedica el *Libro Primero* de su «*Sistema Nacional de Economía Política*» (1841) al análisis de la historia de varias experiencias de las cuales saca sus reflexiones frente a las tesis de la teoría clásica del libre comercio de Adam Smith y Jean-Baptiste Say. Entre dichas experiencias se encuentran las ciudades-Estado italianas de la Edad Media; la Liga Hanseática; los holandeses, Inglaterra, España y Portugal; Francia; los alemanes; Rusia; y los Estados Unidos de Norteamérica.

Las ciudades-Estado italianas

Tal como señala List (1997: 111), en el periodo del *Renacimiento* de la cultura en Europa Occidental (siglos xv y xvi), Italia mostraba los mayores avances en el comercio y la industria, destacando —sobre todo— las ciudades-Estado de *Florenia*, *Amalfi*, *Pisa*, *Génova* y *Venecia*, en las cuales resalta la importancia de la navegación marítima, la construcción de barcos, la invención de la brújula, la actividad pesquera, así como la presencia de numerosas entidades bancarias y la utilización de *letras de cambio*, todo ello como expresión del intenso comercio desplegado en el mar Mediterráneo (tanto oriental como occidental), el mar Adriático, norte de África, Levante asiático y, posteriormente, el mar Negro y el norte de Europa conectando con la *Liga Hanseática*.

Desde las repúblicas marítimas italianas se abastecía a numerosos pueblos de productos manufacturados y otras mercaderías y materias primas procedentes de los *países de clima cálido*, en lo que era entonces un área comercial principal a nivel mundial, en cuyas costas se fueron instalando puertos seguros con el apoyo de una importante flota que desplegaba tanto funciones comerciales como defensivas en las vías marítimas de dicho comercio.

Como recuerda List (1997: 112), en los siglos xii y xiii, *Florenia* poseía una notable industria manufacturera de lana y seda, y numerosas entidades bancarias para facilitar la actividad comercial. Asimismo, en el siglo xv, *Venecia* contaba con una población de 180.000 habitantes, siendo entonces la segunda ciudad más poblada de Europa, sólo por detrás de París. Sin embargo, la *falta de unidad nacional* entre dichas ciudades-Estado las privará, en opinión de List, de un mayor potencial de *fuerzas productivas* para su desarrollo como nación. Asimismo, la presencia frecuente de conflictos bélicos entre dichas repúblicas, así como la existencia de los grandes imperios vecinos y el descubrimiento de la nueva ruta marítima del Atlántico, con Cádiz y Lisboa como puertos comerciales de relevancia creciente, llevarían a un declive paulatino de las repúblicas marítimas italianas, en las cuales List señala también como elemento de deterioro la degradación de las funciones de la aristocracia predominante. En el análisis de la historia de la *República de Venecia*, List resume sus ideas acerca de la adecuada utilización del *libre comercio* y el *proteccionismo* en el proceso de desarrollo nacional:

«Fue beneficioso para la República la ilimitada libertad de comercio en los primeros tiempos de su desarrollo ... Sin embargo, también fueron útiles para ella las limitaciones, tan pronto como hubo alcanzado una determinada etapa de poderío y de riqueza; en efecto, gracias a esas trabas logró alcanzar la supremacía industrial y mer-

cantil. Las restricciones se revelaron como perjudiciales en cuanto el poderío industrial y mercantil llegó a su ápice, porque entonces se eliminó la pugna contra otras naciones y se dio pábulo a la indolencia. Lo fatal para los venecianos no fue, pues, la implantación de restricciones, sino su mantenimiento cuando había cesado ya la razón de ser de su origen» (List, 1997: 116).

Es importante destacar que las reglas y directrices para el impulso del desarrollo industrial y mercantil, no se limitaban a disposiciones estrictamente *proteccionistas*, sino que incluían otras políticas, como facilitar la inmigración de trabajadores cualificados para las actividades manufactureras, lo que hizo la *República de Venecia* al aprovechar los inmigrantes de la industria de la seda procedentes de *Florenia*. No obstante, la falta de unidad a nivel nacional y las continuas confrontaciones bélicas frente a los imperios de la época, llevarían paulatinamente hacia el declive a la *República de Venecia*, finalmente derrotada por Napoleón Bonaparte en 1797, concluyendo de ese modo once siglos de historia como una de las potencias más ricas y longevas de Europa.

La Liga Hanseática

La *Liga Hanseática* fue una federación comercial y defensiva formada en el siglo XIII, con sede en Lübeck, que aglutinaba a comerciantes alemanes en el mar Báltico y otras ciudades que hoy se encuentran en los Países Bajos, norte de Alemania, Suecia, Polonia, Letonia y Estonia. La *Liga Hanseática* ofrecía a los comerciantes servicios de peaje y protección tanto en el territorio afiliado como en sus rutas comerciales. Entre las ciudades hanseáticas había algunas que eran puertos de regiones costeras, así como otras situadas a lo largo de importantes ríos del interior.

La *Liga Hanseática* dominó el comercio marítimo en el mar del Norte y el mar Báltico, estableciendo una extensa red de puertos comerciales en numerosas ciudades, entre las que destacan *Londres*, *Brujas* (Bélgica), *Bergen* (Noruega) y *Nóvgorod* (Rusia), que se convirtieron en «entidades extraterritoriales» que gozaban de una considerable autonomía jurídica, así como numerosos privilegios y protecciones. El poder económico colectivo y su potente flota hicieron que la *Liga* fuera capaz de imponer bloqueos e incluso hacer la guerra a reinos y principados.

En el siglo XIV, la *Liga Hanseática* instauró una *Dieta* como organismo de deliberación y consenso, sin embargo, incluso en su fase de apogeo, la *Liga* no pasó de ser una confederación de ciudades-Estado, sin un órgano administrativo, un tesoro y una fuerza militar permanentes. Debido a estas débiles instituciones, a mediados del siglo XVI la *Liga Hanseática* se fue debilitando gradualmente a medida que sus miembros se consolidaban en otros reinos o se marchaban, produciéndose de esta forma el final de la *Liga Hanseática* en el siglo XVII⁴⁷.

Frente a la experiencia histórica de la *Liga Hanseática* List señala:

«Las ciudades hanseáticas no fundaban su comercio sobre la producción y el consumo, la agricultura y las manufacturas del país al cual pertenecían sus mercados. Se habían olvidado de fomentar la agricultura en su propia patria mientras que con su comercio propulsaban la agricultura del extranjero; hallaron más cómodo comprar artículos industriales en Bélgica que colocar artículos manufacturados en su propio país; fomentaron la agricultura en Polonia, la ganadería en Inglaterra, la producción de hierro en Suecia y las manufacturas en Bélgica. Hicieron por espacio de

⁴⁷ <https://es.wikipedia.org/wiki/>

siglos lo que suelen aconsejar los teóricos de nuestros días a las naciones: «comprar donde las mercancías pueden obtenerse más baratas». Pero cuando los países donde compraban y los países donde vendían los expulsaron de sus mercados, ni su agricultura interior ni sus manufacturas estaban tan desarrolladas que en ellas pudiese encontrar aplicación su capital mercantil superfluo; éste emigró por ello hacia Holanda e Inglaterra, incrementando allí la industria, la riqueza y la potencialidad del enemigo» (List, 1997: 127).

De este modo, List concluía que la *industria privada* por sí misma no siempre consigue impulsar el bienestar y la fortaleza de las naciones. Asimismo, List se lamentaba de la oportunidad perdida para haber constituido una potente *nación alemana* con capacidad de desplegar su supremacía en la industria, el comercio y el dominio de los mares.

Los holandeses

Tal como señala Friedrich List (1997: 130), por sus costumbres, idioma, relaciones políticas y localización geográfica, *Holanda, Flandes y Brabante* eran parte del *Reich alemán*. *Flandes* y *Brabante* tenían una posición favorable en la agricultura y la industria, y *Holanda* en la ganadería y el comercio, todo ello fortalecido por un importante desarrollo de la navegación marítima y fluvial, con ayuda de la construcción de una red de canales artificiales.

Flandes tenía un importante tráfico comercial entre la ciudad y el campo, con el auge de la ganadería —en especial la cría de ganado lanar— y el cultivo de cáñamo y lino. Igualmente, los condes de *Flandes* no esperaron que la casualidad les proporcionara tejedores de lana, sino que los hicieron venir de otras localidades. Favorecida por su comercio con la *Liga Hanseática*, *Flandes* llegó a ser uno de los puntos principales del comercio del norte de Europa occidental en las manufacturas de lana, mientras *Brujas* se convertía en un destacado mercado en la Europa septentrional, y la manufactura y el comercio se trasladaron también a la vecina *Brabante*, convirtiéndose *Amberes* en una importante plaza mercantil y *Lovaina* en plaza principal manufacturera del norte de Europa. Entre tanto, tal como continúa relatando List, los holandeses se centraron en el dominio de los mares.

También destaca List cómo en tiempos de Carlos V, los *Países Bajos unidos* formaban un conjunto impresionante de energías productivas y poder que podría haber constituido una *nación alemana* poderosa desde Dunkerque hasta Riga.

«Si Holanda, unida con Bélgica, con la comarca del Rhin y con el norte de Alemania, hubieran formado un territorio nacional, difícilmente hubieran logrado Inglaterra y Francia debilitar su comercio exterior y su industria interna, por medio de las guerras y de la política mercantil» (List, 1997: 135).

El ejemplo de Holanda y Bélgica, como el de las ciudades de la *Liga Hanseática* y de las ciudades-Estado italianas, muestran para List que la industria privada no podía mantener el comercio, la industria y la riqueza de los países cuando la administración pública no estaba presente, subrayando una vez más que las personas extraen la mayor parte de sus energías productivas de la organización del gobierno y de la potencialidad de la nación.

Inglaterra

Tal como recuerda List (1997: 138), los grandes beneficios que la aristocracia inglesa obtenía de la ganadería lanar le llevaron a interesarse por la industria y la agricultura, un rasgo

poco común en el resto de la aristocracia en el continente, más propensa a utilizar sus posesiones como cotos de caza. Pero, sin duda, el hecho más determinante para el avance de la industrialización inglesa tuvo lugar con la aplicación de un *sistema de protección* de las manufacturas desplegado a partir de los reinados de Isabel I (1558 a 1603) y sus sucesores Jacobo I y Carlos I, cuando se adoptaron diversas leyes y normas que prohibían las exportaciones de lana en bruto, y se establecieron *leyes de navegación* que obligaban a utilizar los barcos ingleses en el transporte de mercancías, prohibiendo asimismo la producción de manufacturas en las colonias, tratando con todo ello de enfrentar la supremacía que en esos momentos tenían los holandeses.

Este *sistema proteccionista* que favoreció la producción industrial en Inglaterra llevó consigo la expulsión de los mercaderes de la *Liga Hanseática* de los mercados de Rusia, Suecia, Noruega y Dinamarca, ampliando su alcance hasta el Levante asiático y las Indias orientales. Igualmente, el *sistema proteccionista* inglés facilitó la inmigración de trabajadores en las actividades manufactureras, aprovechando la expulsión de los protestantes de Bélgica y Francia, y potenciando de forma decidida la construcción naval, la minería del carbón, la metalurgia y la pesca, entre otros sectores económicos relevantes en aquella época.

El *Acta de Navegación* de 1651 y las siguientes disposiciones en este sentido tuvieron como consecuencia, según List (1997: 141-142):

- La expansión del comercio con los países nórdicos, Alemania y Bélgica, mercados en los cuales los ingleses estaban excluidos a comienzos del siglo xvii.
- El auge del comercio de contrabando y piratería contra España, Portugal y sus colonias en las Indias occidentales.
- La amplitud adquirida por la pesca del arenque y del bacalao, que anteriormente casi monopolizaban completamente los holandeses.
- La conquista de colonias inglesas en las Indias occidentales (Jamaica, 1655) y la importancia del acceso al comercio del azúcar.
- El *Tratado de Methuen* con Portugal (1703), en virtud del cual, alemanes y holandeses quedaron excluidos del comercio con Portugal y sus colonias, mientras Inglaterra tuvo acceso a las Indias orientales y China, lo que le permitió posteriormente eliminar a los holandeses de sus establecimientos habituales en esas zonas.

El *sistema de protección* de la industria inglesa procedió de este modo a prohibir la manufactura en las colonias, tal como ocurrió en la India, que tenía en esos momentos una importante manufactura de artículos de seda y algodón, lo cual no interesaba a Inglaterra, que se ocupaba precisamente de la exportación de sus propias manufacturas textiles. Ningún ejemplo tan claro como éste para mostrar los rasgos del *colonialismo* que condenó a los que hoy llamamos «*países subdesarrollados*» a una situación de atraso y dependencia, mediante la utilización de prácticas que eran habituales en las metrópolis europeas.

En este sentido, es necesario advertir que el análisis de Friedrich List, desde una visión crítica actual, es claramente «*eurocéntrico*», esto es, alejado de la incorporación de los intereses nacionales de lo que él llamaba «*países de clima cálido*» que, sin embargo, tenían igual derecho que los demás países para avanzar en sus procesos de desarrollo nacional. Así pues, frente a lo que Friedrich List (1997: 147) califica como una protección «*firme y juiciosa*» de parte de Inglaterra para impulsar su industrialización nacional, hay que subrayar que la eliminación de las posibilidades de industrialización en las colonias desempeñó un rol fundamental en la industrialización europea, lo que el análisis de List no supo contemplar en ese momento.

Otros factores que influyeron en el éxito de la estrategia de industrialización nacional inglesa según List (1997: 151), son la situación geográfica de la isla, que permitió a Inglaterra cierta independencia del continente; la reforma protestante (1517-1648) y la secularización

de los bienes de la Iglesia católica, una medida importante por sus consecuencias para la industria y para el desarrollo de las iniciativas emprendedoras del capitalismo emergente; y la relativa ausencia de guerras en la isla frente a los frecuentes conflictos en el continente, ya que con la excepción de la guerra civil inglesa a mediados del siglo xvii, encontramos una situación más favorable para los ingleses no sólo en mayores periodos de paz en su propio territorio, sino por el aprovechamiento de las guerras en el continente como medio de impulsar la exportación de los productos manufacturados ingleses y la captura de nuevos mercados por ese medio.

Pero, frente a todas esas ventajas, debe añadirse la trascendencia de las inmigraciones hacia Inglaterra que ya el siglo xii había conocido la llegada de tejedores de lana flamencos, así como, posteriormente, la inmigración de italianos con conocimientos monetarios y de cambio expulsados de la República de Venecia; la aceptación de emigrantes procedentes de Flandes y Brabante; así como la de judíos perseguidos en España y Portugal; o los comerciantes industriales procedentes de Holanda, a consecuencia del estancamiento mercantil como consecuencia del *Acta de Navegación* y del *Tratado de Methuen*. Todos estos hechos, como señala List (1997: 153-154), procuraron a Inglaterra nuevos capitales y recursos humanos bien preparados, debido a su capacidad de asilo y la existencia del privilegio de la libertad, un factor que List destaca frente a las actitudes despóticas o autoritarias de otros gobiernos de la época.

España y Portugal

La historia de España y Portugal muestra para List (1997: 155) el caso de dos potencias con acceso a enormes riquezas arrebatadas a sus colonias pero que, en poco tiempo, las dilapidaron sin lograr impulsar un desarrollo nacional de la industria, la agricultura y las manufacturas. En la época de Carlos V y su hijo Felipe II, España poseía una marina poderosa y estaba en posesión de los elementos de grandeza y de bienestar, pero el fanatismo religioso y el despotismo se ocuparon de ahogar cualquier iniciativa de avance hacia una industrialización manufacturera nacional⁴⁸. En lugar de intercambiar sus productos fabriles por los productos de las Indias occidentales, utilizaron el oro y la plata que arrebataban de las colonias para comprar productos manufacturados a Holanda e Inglaterra, a las cuales enriquecieron progresivamente hasta que éstas lograron desplazarlos y arrebatárles sus fuentes de riqueza.

No existía en España el espíritu de empresa, la capacidad industrial y el interés por el comercio que, en opinión de List, sólo echan raíces allá donde existe libertad política y religiosa. Como un ejemplo elocuente de ello hay que recordar que Carlos V prohibió a los nobles desempeñar actividades en la industria o el comercio, lo que tuvo un efecto muy pernicioso sobre la industria nacional, y alentó en España una cultura indolente mayoritaria durante siglos. Estos aspectos son precisamente a los que List da importancia como «*capital espiritual*» en su obra.

Por otra parte, List destaca el *Tratado de Methuen*, un acuerdo comercial entre Portugal e Inglaterra, firmado en Lisboa en 1703, según el cual Inglaterra permitía la importación de vinos portugueses con un bajo arancel, autorizando a Portugal la importación de paños ingleses con un arancel reducido. A partir de este tratado, Portugal fue inundado de manu-

⁴⁸ Puede advertirse fácilmente la resistencia a aceptar estas posiciones de Friedrich List en la universidad franquista de aquellos años y su empeño en ensalzar el heroico pasado de la «*España imperial*» que el franquismo deseaba resaltar.

facturas inglesas, que acabaron provocando la ruina completa de las fábricas portuguesas. Como señala List:

«En todos los tratados comerciales de los ingleses advertimos su tendencia a extender la industria manufacturera sobre aquellos países con los cuales negociaban, ofreciéndoles ventajas sólo aparentes para extender sus productos agrícolas y materias primas. En todas partes su propósito se encamina a arruinar la capacidad industrial de esos países mediante mercancías baratas y concesiones de crédito. Cuando no pueden obtener reducciones arancelarias, tratan de defraudar al fisco o de organizar en gran escala el comercio de contrabando» (List, 1997: 162-163).

Francia

El esplendor de la industria francesa tuvo lugar durante el periodo de Jean-Baptiste Colbert (1619-1683), ministro de Hacienda de Luis XIV en los años de 1665 a 1683, cuando Colbert promovió el desarrollo de la industria nacional (en especial la industria textil), así como el comercio colonial, mediante la creación de fábricas estatales y reales. Para lograrlo, según recuerda List (1997: 165), Colbert trajo a fabricantes y obreros cualificados de otros países, así como máquinas y herramientas modernas, asegurando la protección de la industria nacional mediante un eficaz *sistema aduanero*, fomentando el tráfico interior de mercancías, suprimiendo las aduanas provinciales, y construyendo carreteras y canales. Asimismo, dedicó especial interés a la expansión del comercio exterior con las colonias y los países nórdicos. Sin embargo, su obra no tuvo mayor continuidad y un siglo después, como recuerda List, los *fisiócratas* censuraban las acciones de Colbert señalando que se había propuesto impulsar la producción fabril a expensas de la agricultura, lo cual, en opinión de List, muestra que los fisiócratas no comprendían suficientemente la naturaleza de la industria. Poco antes de la Revolución francesa (1789), los estadistas de dicho país, celosos del bienestar de Inglaterra, se propusieron la implantación del librecambio suscribiendo el *Tratado de Edén* (1786) que —como señala List (1997: 167)— no era sino una segunda edición del *Tratado de Methuen* y con similares consecuencias desfavorables que aquél, en este caso para Francia.

Los alemanes

En el siglo xvii, cuando finalizaba el esplendor de la *República de Venecia* y de la *Liga Hanseática*, también lo hacía el comercio alemán en gran escala, así como el vigor y la libertad de las ciudades alemanas, lo mismo en el norte que en el sur (List, 1997: 173). Después vino la Guerra de los Treinta Años (1618-1648) en Europa central, en la que intervinieron la mayoría de las potencias europeas, con el resultado de un enorme número de muertos en el campo de batalla, así como la devastación de grandes territorios y la destrucción de cosechas, manufacturas y comercio.

Aunque inicialmente se trataba de un conflicto político-religioso entre Estados partidarios de la Reforma y la Contrarreforma al interior del *Sacro Imperio Romano Germánico*, la intervención paulatina de las distintas potencias europeas convirtió gradualmente el conflicto en una guerra general por toda Europa central, por razones no necesariamente relacionadas con la religión, como la búsqueda de equilibrio político, el intento de alcanzar la hegemonía en el escenario europeo, el enfrentamiento con una potencia rival, u otras finalidades.

La Guerra de los Treinta Años concluyó con la *Paz de Westfalia* y la *Paz de los Pirineos*, y supuso el punto culminante de la rivalidad entre Francia y los territorios de los Habsburgo

(el Imperio español y el *Sacro Imperio Romano Germánico*) por la hegemonía en Europa, que conduciría en años posteriores a nuevas guerras entre dichas potencias. Durante la Guerra de los Treinta años, la población del *Sacro Imperio Romano Germánico* se vio reducida en un 30%, y la población masculina en Alemania disminuyó a la mitad⁴⁹.

Así pues, como recuerda List (1997: 174), la situación en Alemania a principios del siglo xviii era bastante desoladora en la agricultura, la industria y el comercio, con falta de unidad y energía en el nexo nacional e impotencia y debilidad frente a los países extranjeros. Sin embargo, en *Austria* y *Prusia* se dieron algunas medidas gubernamentales que permitieron ciertos progresos de interés como fueron en *Austria*, los aranceles protectores de las actividades interiores, así como el perfeccionamiento de la ganadería, la mejora de las carreteras y otros estímulos en tiempos de Carlos VII (1697-1745), María Teresa de Habsburgo (1717-1780) y José II (1741-1790), lográndose entonces considerables avances.

Por su parte, la industria en *Prusia* había padecido grandes pérdidas en la Guerra de los Treinta Años y la mayor parte de los fabricantes de paños había emigrado. Sin embargo, la revocación del *Edicto de Nantes*⁵⁰, permitió —al igual que también sucedió en Austria— acoger a inmigrantes protestantes que se incorporaron a las actividades agrícolas, industriales y comerciales aportando sus conocimientos y oficios, fecundando la economía nacional. De este modo, durante el periodo de *Federico II el Grande* (1712-1786), Prusia llegó a alcanzar un lugar destacado entre las potencias europeas, aunque, como señala List (1997: 177), la corona no estaba apoyada por la energía de instituciones libres, sino por una administración burocrática y arcaica.

Salvo la alusión a *Austria* y *Prusia*, la reflexión de List sobre el resto de *Alemania* es que permanecía atada a la influencia del *libre comercio* y las continuas guerras en el continente, que llevaban consigo los subsidios ingleses y el auge de la competencia de sus manufacturas. En efecto, al llegar las épocas de paz, las manufacturas inglesas seguían inundando *Alemania*, en virtud de la incorporación de nuevos inventos y de su supremacía comercial a nivel mundial.

List (1997: 180) culmina sus reflexiones sobre *Alemania* refiriéndose al proyecto en el cual él mismo tuvo una personal y muy activa participación: se trata de la organización de la *Asociación de la clase mercantil y fabril alemana* en defensa de la eliminación de las aduanas interiores y la creación de un sistema común para el comercio con el exterior. List fue consultor elegido por dicha Asociación, siendo Nuremberg la capital central de la misma, desde donde List desplegó una importante labor de contacto con las Cortes alemanas, lográndose al fin la unión de las diferentes confederaciones aduaneras, lo que permitió notables progresos en la industria, el comercio y la agricultura de los Estados confederados.

Rusia

Ya se ha citado la presencia de la *Liga Hanseática* en la *República de Nóvgorod*, un extenso estado medieval que ocupaba territorios de la actual Rusia, desde el mar Báltico hasta los montes Urales entre los siglos xii y xv, y cuya capital era la ciudad de Nóvgorod desde donde se abastecía sobre todo el comercio de pieles. La *República de Nóvgorod* era uno de

⁴⁹ <https://es.wikipedia.org/wiki/>

⁵⁰ El *Edicto de Nantes* fue un decreto promulgado en 1598 por el rey Enrique IV de Francia, por el cual se estableció la libertad de conciencia y libertad de culto para los protestantes, tratando de ese modo de poner fin a las guerras de religión. El *Edicto de Nantes* no tuvo una acogida favorable por parte de los católicos, que se opusieron decididamente al mismo. Su revocación provocó fuertes corrientes migratorias de protestantes hacia otros países de Europa y los Estados Unidos de América (https://es.wikipedia.org/wiki/Edicto_de_Nantes).

los estados más grandes de la Europa medieval, aunque gran parte del territorio estaba escasamente poblado y nunca organizado políticamente.

En los siglos *xiv* y *xv*, más de la mitad de las tierras de propiedad privada de *Nóvgorod* estaban en manos de familias nobles de boyardos, siendo la *Casa de la Santa Sabiduría* —el principal establecimiento eclesiástico de *Nóvgorod*—, su principal rival en propiedad de tierras. Varios monasterios privilegiados pertenecían a grandes terratenientes, aunque también existían pequeños propietarios de tierras, estando la economía doméstica atendida en su mayor parte por esclavos.

La economía de la *República de Nóvgorod* incluía la agricultura, la cría de animales (como caballos para el ejército), la caza, la apicultura y la pesca. Asimismo, el hierro se extraía en la costa del Golfo de Finlandia y otras localidades eran conocidas por sus salinas, siendo también importante el cultivo de lino y lúpulo. Sin embargo, la verdadera riqueza de *Nóvgorod* procedía del comercio de pieles, cuya exportación aumentó a lo largo del siglo *xiv*, alcanzando su máximo apogeo a principios del siglo *xv*, aunque en la segunda mitad del siglo, *Nóvgorod* comenzó a sufrir los efectos del agotamiento de sus recursos y los terrenos de caza se trasladaron más al norte, obteniendo entonces los comerciantes moscovitas el principal beneficio de dicho comercio⁵¹.

Pese a estos antecedentes, List señala que el principal auge de la industria y la cultura en Rusia data del periodo del zar *Pedro I el Grande* (1672-1725), uno de los gobernantes más destacados de la historia de Rusia, donde gobernó desde 1682 hasta su muerte, llevando a cabo un importante proceso de modernización, occidentalización y crecimiento económico que transformó a Rusia en una importante potencia europea:

«La historia de Rusia desde los últimos ciento cuarenta años ofrece una prueba convincente de la gran influencia de la unidad nacional y de la situación política sobre el bienestar económico de los pueblos. Al poder imperial, gracias al cual se mantuvo la unidad de innumerables hordas bárbaras, debe Rusia el establecimiento de sus manufacturas, sus imponderables progresos en la agricultura y en la población, el fomento del tráfico interior mediante la construcción de canales y caminos, un grandioso comercio exterior y su importancia como potencia mercantil» (List, 1997: 182).

Catalina II de Rusia, que reinó desde 1762 a 1796, era admiradora de Pedro I el Grande, y continuó la modernización y occidentalización de Rusia siguiendo los lineamientos de Europa occidental. De este modo, si Pedro I había importado tecnología, instituciones de gobierno y organización militar, Catalina II incorporó de Europa la filosofía jurídica, política y moral, además de medicina, arte, cultura y educación. Sin embargo, el servicio militar obligatorio y la economía continuaron dependiendo de la servidumbre, y las crecientes demandas del Estado y de los terratenientes privados intensificaron la explotación del trabajo de los siervos.

La pérdida de cosechas en la Europa occidental permitió en ocasiones a Rusia impulsar la exportación de sus productos agrícolas obteniendo de ello durante algún tiempo los medios que necesitaba para saldar sus grandes importaciones de artículos manufacturados del exterior. Sin embargo, según señala List (1997: 183), las guerras en Europa, así como el bloqueo continental establecido por Napoleón Bonaparte entre 1806 y 1812 prohibiendo el comercio de cualquier país europeo con Inglaterra, así como las trabas mercantiles de los diferentes países europeos, obligaron a Rusia a buscar otros caminos distintos para su comercio exterior.

⁵¹ <https://es.wikipedia.org/wiki/>

Así fue como Rusia, al no encontrar mercado exterior para sus productos en Europa, se dirigió hacia Persia, China y otros países vecinos de Asia, con lo cual logró emanciparse de Inglaterra, al tiempo que se capacitaba para entrar en competencia con ella. Sin embargo, para List (1997: 184-185) la falta de civilización y de instituciones políticas en Rusia eran un obstáculo a su futuro progreso industrial y comercial, aunque en mucha menor medida en sus relaciones con el interior de Asia. Según List, el gobierno imperial debía atender a exigencias como la eliminación de la servidumbre, la creación de una clase media culta, o la mejora de los medios de transporte y comunicaciones con Asia.

Los Estados Unidos de Norteamérica

La historia comercial e industrial de los Estados Unidos de Norteamérica es la experiencia más elocuente y admirable para Friedrich List, quien, como ya se ha señalado, residió en los Estados Unidos entre 1825 y 1832, donde conoció a Alexander Hamilton, uno de los padres fundadores de la nación estadounidense, participando muy activamente en los debates en favor de las tesis proteccionistas para el desarrollo de la *industria naciente* de los Estados Unidos. Tal como recuerda List (1997: 186), las colonias norteamericanas se hallaban en una situación de servidumbre con respecto a Inglaterra en materia industrial, ya que la metrópoli no toleraba la manufactura industrial en las colonias, un hecho que fue una de las principales causas de la revolución e independencia de las colonias inglesas en Norteamérica.

Durante la guerra de Independencia (1775-1783) las fuerzas estadounidenses, comandadas por George Washington, derrotaron al ejército británico y tras la guerra, en virtud del *Tratado de París*, Inglaterra tuvo que reconocer la independencia de los Estados Unidos. Sin embargo, la defectuosa Constitución existente en los Estados Unidos en aquellos momentos impidió el establecimiento de un sistema general de comercio, de modo que los productos manufacturados ingleses siguieron teniendo libre acceso, sin que las fábricas que se habían levantado en los Estados Unidos durante la guerra pudieran resistir la mayor competitividad de las manufacturas británicas.

Por otra parte, desde el año 1789 hay que subrayar los importantes avances de la navegación, a instancias de James Madison⁵², gracias a un eficaz sistema de protección que permitió pasar de una flota de 200.000 toneladas en 1789 a más de un millón de toneladas sólo dos años después (List, 1997: 188). Así pues, en contra de las teorías de Adam Smith favorables al libre comercio, los Estados Unidos de Norteamérica eligieron una estrategia diferente, impulsando un *sistema proteccionista* en favor de su «*industria naciente*». Según List, para los norteamericanos, el sano criterio y la idea de lo que la nación necesitaba eran más robustos que la fe en las afirmaciones de la teoría del *libre comercio* que, en opinión de Alexander Hamilton y del propio Friedrich List, constituyen un pronunciamiento retórico que ni siquiera era seguido por sus propios mantenedores.

Las enseñanzas de la Historia

Friedrich List concluye su detenido análisis sobre la historia de todas estas experiencias señalando que nunca la laboriosidad y el ahorro, el espíritu de invención y de empresa de los individuos han logrado importancia en ausencia de la libertad civil, instituciones y leyes

⁵² James Madison, otro de los padres fundadores de la nación, fue el cuarto presidente de los Estados Unidos entre los años de 1809 a 1817.

públicas, la administración del Estado en la política exterior y, sobre todo, la «*unidad y potencialidad de la nación*». La historia enseña, según List, que «*los individuos extraen la mayor parte de su energía productiva de las instituciones y circunstancias sociales*» (List, 1997: 197). Como se aprecia, nada más alejado de los planteamientos de Adam Smith y la supuesta potencialidad del «*interés individual*» como elemento fundamental de la organización de la sociedad. También destaca List la importancia de los medios de transporte (y entre ellos, básicamente, la navegación), como parte esencial de la energía productiva industrial de la nación.

List señala otra enseñanza de la historia, cual es que las artes y los oficios han emigrado siempre a las ciudades y territorios que les ofrecían libertad, protección y apoyo, siendo la incompreensión, el fanatismo o el despotismo lo que los expulsa, y el espíritu de libertad el elemento de atracción.

Así pues, para List, en los primeros momentos de su crecimiento económico los países deben utilizar las ventajas del libre comercio para acceder a productos manufacturados del exterior a cambio de la exportación de sus materias primas. Sin embargo, a partir de un determinado momento, es preciso acudir a restricciones que favorezcan la construcción de una *industria nacional*, para lo cual se requiere un *sistema de protección* temporal hasta tanto se consigue alcanzar el nivel competitivo frente a las potencias rivales que les permita beneficiarse de las ventajas del *libre comercio*, un proceso que requiere una estrategia diferente en cada caso. Ahora bien, esta política mercantil restrictiva para sustentar la industrialización naciente sólo puede ser eficaz si se apoya en instituciones libres ya que como señala List, «*la libertad corre pareja, en todo tiempo, con la industria, el comercio y la riqueza nacional*» (List, 1997: 201).

5.d) Resumen de las principales tesis de Friedrich List

Como se ha señalado, Friedrich List y Alexander Hamilton constituyen los principales referentes de la protección de la «*industria naciente*» ya que, en las condiciones desiguales del sistema de comercio internacional, una nación poco desarrollada no puede alcanzar el fortalecimiento de sus «*fuerzas productivas*» en un contexto de *libre comercio* internacional. En esas condiciones, un «*sistema de protección*» constituye el único medio de poner a las naciones menos desarrolladas en igualdad de condiciones que la nación predominante, a fin de que más adelante se pueda promover entre todas ellas una situación de verdadera *libertad de comercio*. List no criticaba, pues, el *libre comercio* en sí, sino su validez como recomendación para las naciones que estaban en condiciones de avanzar en el desarrollo de sus capacidades o *fuerzas productivas*, ya que ello impedía su fortalecimiento industrial y comercial.

Es bien conocido el argumento utilizado por List acerca de que la imposición del *libre comercio* a los países que no tenían una posición dominante en el comercio internacional suponía para éstos el que los países más industrializados trataban de «*retirar la escalera*» de la senda que estos países supuestamente recorrieron en los primeros momentos de su industrialización, ya que en ningún caso conocieron entonces las dificultades que hoy sufren los *países subdesarrollados* en su camino hacia su desarrollo económico y social⁵³.

⁵³ Sobre el tema pueden consultarse dos excelentes libros: el de Ha-Joon Chang (2004): *Retirar la escalera, La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Editorial Los Libros de La Catarata, Madrid; y el de Erik S. Reinert (2007): *La globalización de la pobreza. Cómo se enriquecieron los países ricos y por qué los países pobres siguen siendo pobres*. Editorial Crítica, España.

Pese a todo, me parece necesario insistir en que List no extendió sus planteamientos a todos los países, ya que diferenciaba los países de *clima cálido* de los países de *clima templado*, defendiendo que los países de *clima cálido* —dadas sus características naturales— debían mantener su especialización primaria ya que sus productos tenían gran aceptación en los países de *clima templado*. En realidad, List siempre dejó claro que su argumentación estaba referida básicamente a aquellos *países que estaban en condiciones de impulsar sus fuerzas productivas*, manteniendo respecto a lo que hoy llamamos «*países subdesarrollados*» la misma situación de incomprensión o desconocimiento que tenían en la época otros autores.

Tal como escribe List en su *Introducción al Sistema Nacional de Economía Política*:

«Sería un comienzo perjudicial para un país de la zona cálida el intento de crear manufacturas propias, No habiendo sido llamado a ello por la Naturaleza, hará mayores progresos en su riqueza material y en su cultura si se limita a cambiar los productos industriales de la zona templada por los productos agrícolas de sus propias comarcas» (List, 1997: 101).

Así pues, según señala Suárez Dávila en el *Prólogo* a la Segunda edición de la obra de List en español, su contribución principal al pensamiento económico es la de plantear una estrategia integral alternativa de desarrollo económico, sustentado en una concepción distinta de la política de libre comercio (o «*teoría dominante*») de Adam Smith.

En su crítica a la «*teoría dominante*», Friedrich List señala que el libre comercio es una situación ideal que sólo puede prevalecer en el caso de economías que posean características similares de desarrollo económico. En todo caso, como ya se ha señalado, según List:

«El libre cambio puede ser la meta hacia la cual la humanidad puede aspirar en un futuro ideal» (List, 1997: 91).

Para List, las «*fuerzas productivas*» son los recursos naturales, los recursos de capital, los avances de la tecnología, las comunicaciones, la educación, la seguridad pública de las personas y las propiedades, así como el autogobierno local. Este *concepto amplio* incorpora, pues, las instituciones y leyes sociales, políticas y civiles por la garantía que supone para la permanencia, autonomía y poder de las naciones. Como se advierte, List aparece aquí como uno de los precursores del *Institucionalismo norteamericano*, así como, más recientemente, de la incorporación del concepto de «*capital social*».

Asimismo, conforme a su tesis sobre las «*fuerzas productivas*», la actividad de la *producción* posee un lugar prioritario frente a la actividad del consumo, debiendo el consumidor colaborar temporalmente, mientras tiene lugar el avance hacia la *industrialización nacional* de la cual se verá posteriormente beneficiado.

Igualmente, List (1997: 97) destaca la importancia del *comercio internacional* como una poderosa fuerza de la civilización y el bienestar nacional, ya que estimula la actividad económica trasladando de una nación a otra nuevas ideas, inventos y aptitudes. El grado de apertura comercial, para List, depende de la *etapa de desarrollo*, recomendando el *proteccionismo* para los países que tienen condiciones para impulsar su industrialización nacional.

En relación con las *etapas del desarrollo* List diferencia, de un lado, la evolución desde una etapa pastoril a la producción agrícola, para avanzar hacia una fase posterior de combinación de agricultura y actividad manufacturera y, finalmente, alcanzar una etapa en la que se logra la combinación de las actividades de agricultura, industria y comercio. Sin embargo, List también se refiere a las *etapas de desarrollo* relativas a la política comercial, en las cuales expone una evolución que trata de avanzar en la incorporación de innovaciones en la agricultura y, posteriormente, en las actividades manufactureras internas, para lo cual se requiere un *sistema proteccionista* a fin de defender la *industria naciente* frente a la competencia exterior.

Así pues, según señala List, cuando se alcanza una situación madura el *sistema proteccionista* puede disminuir y regresar al esquema ideal de *libre cambio* entre economías desarrolladas. En todas estas *etapas de desarrollo* List considera que debe existir una armonía o colaboración, esto es, una combinación equilibrada entre los diferentes sectores de la economía, así como con la industria de transporte y comunicaciones, siendo la actividad *manufacturera* el motor principal del proceso de desarrollo nacional ya que en ella radican las fuerzas innovadoras más destacadas.

Finalmente, hay que destacar la importancia que List da al Estado como sujeto rector y promotor fundamental del *desarrollo nacional*, resaltando asimismo el carácter *nacionalista* de todo el proceso de desarrollo, en el cual las «*fuerzas productivas*» y el *proteccionismo* son los instrumentos más destacados para salvaguardar la independencia y el poder de la nación.

Para concluir este capítulo me vienen a la mente dos importantes reflexiones: de un lado, es muy ilustrativo ver la amplitud del análisis histórico realizado por List en su obra y cómo ello le va permitiendo obtener sus planteamientos teóricos, un rasgo que, como veremos a lo largo de este libro, no suele ser habitual en la mayoría de los especialistas en economía.

De otro lado, me parece que la lectura del libro de Friedrich List, de haber sido realizada en mis años de estudiante, hubiera podido sustituir en buena medida gran parte de los elementos aportados en la facultad en relación con temas importantes como la discusión entre *librecambio* y *proteccionismo*, las funciones del Estado en la sociedad, o incluso las limitaciones del análisis de List respecto a la naturaleza del subdesarrollo, que no pueden limitarse a una cuestión vinculada al clima cálido, desde luego.

La economía neoclásica y el análisis marginalista

Introducción

El periodo que va desde 1870 hasta la Primera Guerra Mundial conoció el despliegue de grandes descubrimientos técnicos aplicados a la economía, lo que permitió sustentar una importante fase de crecimiento económico en los países capitalistas avanzados, con subidas de los salarios reales y de los beneficios empresariales, no constituyendo el aumento de las rentas de la tierra ningún peligro para la acumulación de capital, tal como había señalado David Ricardo. En consecuencia, el temor a un «estado estacionario» había dejado de ser un tema de interés. En ese contexto de *crecimiento económico* capitalista comenzó a desplegarse un nuevo enfoque que iba a reemplazar paulatinamente a la *Economía Política* clásica.

Los autores neoclásicos dejaron de lado los temas del crecimiento económico, considerando que éste, lejos de dirigirse a un «estado estacionario», tenía un carácter gradual y continuo, resaltando su naturaleza armónica y acumulativa, siendo —por consiguiente— plenamente optimistas en relación con el progreso económico el cual, según pensaban, beneficiaba a todos los grupos sociales, afirmando que la *economía libre de mercado* poseía una tendencia hacia el equilibrio y el pleno empleo a largo plazo.

Se llama, pues, *Economía Neoclásica* a la corriente de pensamiento que, durante el periodo que media entre 1870 y 1936 centró su atención principal en el análisis de la teoría de la distribución de los recursos y la formación de precios bajo los supuestos de *competencia perfecta* en una economía de mercado. De este modo, los autores neoclásicos se ocuparon principalmente de problemas de *microeconomía* con un análisis estático y de corto plazo, razón por la cual su interés desde el punto de vista de la dinámica económica resulta bastante limitado. No obstante, su aportación tiene una influencia muy destacada en la forma de plantear los temas económicos por parte del enfoque convencional. En particular hay que resaltar la convicción —casi mesiánica— del análisis neoclásico en que, bajo condiciones de *libre competencia de los mercados* es posible alcanzar la mejor de las situaciones posibles en cuanto a la distribución eficiente de los recursos dada una oferta de factores productivos determinada.

6.a) Hacia una teoría subjetiva del valor

Los economistas clásicos habían puesto el énfasis principal en el *valor de cambio* de las mercancías, prestando menos atención al *valor de uso* (o utilidad) de las mismas. La *escuela*

neoclásica o marginalista, por el contrario, cambió el foco de atención trasladándose desde el análisis del valor como coste de la producción, al *valor de uso* según la satisfacción o *utilidad* para los consumidores. En este caso, la *Economía Neoclásica* propuso que el *valor* de las mercancías se midiera por la utilidad de la última unidad consumida (*unidad marginal*) en comparación con las restantes alternativas de consumo. El elemento básico de la *teoría subjetiva del valor* es el concepto de *utilidad marginal*⁵⁴, un término que atribuye una psicología humana derivada del comportamiento de un individuo abstracto («*homo economicus*») reducido a sus relaciones productivas y de consumo únicamente.

De este modo, el análisis de los mercados se basó en el estudio del comportamiento del consumidor y el empresario, entendidos como unidades económicas abstractas cuyo objetivo consiste en la maximización de la utilidad y del beneficio, respectivamente. Los tres autores más célebres a los que se cita como coautores de la teoría de la *utilidad marginal* son William Stanley Jevons, Carl Menger y León Walras, aunque como expone Eric Roll (1964)⁵⁵, es necesario aludir también a Hermann Heinrich Gossen (1810-1858), considerado precursor de los planteamientos marginalistas.

En 1854, el psicólogo alemán Hermann Heinrich Gossen, un autor totalmente ignorado durante años, formuló dos principios de conducta humana (conocidos como *leyes de Gossen*) que guían las decisiones de consumo de los individuos, y que se iban a convertir en la base del cálculo económico de la interpretación marginalista:

- El *principio de saciedad* inspira la *primera ley de Gossen*, conocida como «*ley del decrecimiento de las utilidades marginales*», por la cual la cantidad de placer o disfrute (*utilidad*) que un individuo obtiene de una unidad de un bien disminuye a medida que va aumentando el consumo de dicho bien.
- El *principio de maximización*, por el cual los consumidores tratan de obtener la mayor satisfacción posible de sus decisiones de consumo, constituye la *segunda ley de Gossen*, conocida como «*ley de la igualdad de las utilidades marginales ponderadas*», la cual sostiene que el máximo disfrute o satisfacción se consigue cuando la última unidad monetaria invertida en los bienes produce la misma utilidad.

El análisis de Gossen sobre las leyes de la conducta humana se caracteriza por un enfoque psicológico *utilitarista*, un punto de vista que focaliza el consumo y la incorporación del uso de las matemáticas para determinar los resultados. Así pues, para Gossen, el objeto de la conducta humana es lograr el máximo goce (o *utilidad*) en sus decisiones individuales de consumo, lo cual constituye el origen del *valor* de las mercancías. Asimismo, el trabajo que se requiere para producir las mercancías implica un esfuerzo (o «*desutilidad*») con lo cual es posible aumentar el goce o disfrute por el trabajo siempre que ello supere la *desutilidad* o esfuerzo que implica la realización de dicho trabajo. Como se aprecia, Gossen incorpora los principales elementos del enfoque *marginalista* en economía.

Prácticamente en los mismos años, tres aportaciones realizadas de forma paralela iban a sentar las bases del análisis económico *marginalista*, dando paso al surgimiento de la *economía neoclásica*. En contraste con la *Economía Política clásica*, cuyos principales expositores fueron mayoritariamente británicos, en esta ocasión el *pensamiento neoclásico* a partir de la década de 1870 tuvo diversas expresiones o «escuelas» en Viena, Lausana, Suecia y los Estados Unidos. Entre sus principales expositores hay que citar a Carl Menger y Böhm-Bawerk en

⁵⁴ La utilidad marginal es el incremento de utilidad para el consumidor de una unidad adicional de un bien o servicio determinado. Este concepto desempeña un papel fundamental en la explicación teórica convencional sobre el comportamiento del consumidor.

⁵⁵ Eric Roll (1939): *Historia de las Doctrinas Económicas*. Obra citada, quinta edición en español, 1964.

la Escuela Austríaca; William Stanley Jevons y Alfred Marshall en Gran Bretaña; León Walras y Wilfredo Pareto en la Escuela de Lausana; John Bates Clark en los Estados Unidos; y Knut Wicksell en la Escuela Sueca.

En 1871, el austríaco Carl Menger (1840-1921), incorporó el análisis de Gossen relativo a la *utilidad decreciente* del consumo de distintas unidades de un determinado bien, señalando que la satisfacción óptima del consumidor se alcanza cuando se igualan las utilidades marginales de los diferentes bienes. Paralelamente, William Stanley Jevons (1835-1882) y León Walras (1834-1910) confluyeron en un planteamiento similar, formándose en torno a estos autores tres escuelas de pensamiento que conforman la Economía Neoclásica, esto es: la *Escuela de Lausana* alrededor de la aportación de León Walras; la *Escuela de Cambridge* en la que encontramos a Stanley Jevons y Alfred Marshall; y la *Escuela de Viena* en torno a Carl Menger.

6.b) Las tres escuelas de la Economía Neoclásica

La Escuela de Lausana

La *Escuela de Lausana* se formó a partir de los trabajos de investigación iniciados por León Walras (1834-1910)⁵⁶ sobre el *equilibrio general*, una construcción teórica concebida a similitud de la mecánica de Newton. Para Walras la economía es una ciencia matemática, de la misma manera que la mecánica y la astronomía son ciencias fisicomatemáticas. Pero a pesar de esta comparación de la economía con las ciencias del cosmos, Walras acota el estudio de los hechos económicos dejando de lado sus relaciones con el medio natural.

El estudio de la *riqueza social*, que es el objeto de análisis de la economía, en palabras de Walras, está delimitado por «*el conjunto de cosas que son, a la vez, útiles y escasas y, por ello mismo, apropiables, intercambiables e industrialmente producibles*». Asimismo, desde el punto de vista de la «*economía pura*» a la que se refiere el modelo de *equilibrio general* de Walras no importan las consideraciones de orden moral de las decisiones de los individuos acerca de los bienes que prefieren, ya que el objeto de análisis es la determinación de los precios en las condiciones de una *economía pura*, lo cual se refiere no sólo a los supuestos de una *competencia perfecta*, sino también a una situación en la cual los *valores morales* no cuentan.

León Walras fue el primero en describir en términos matemáticos el *equilibrio general* de una *economía pura*, esto es, considerando la existencia de mercados de competencia perfecta, a fin de ofrecer una explicación sobre la formación de los precios de las mercancías a partir de las interacciones en los mercados. En su obra «*Elementos de economía política pura*», Walras se refiere al funcionamiento de una economía que se encuentra en equilibrio general y simultáneo en todos los mercados, y donde cualquier exceso de oferta o demanda es rápidamente asimilado y corregido de manera automática. De este modo, los desequilibrios son solamente de corto plazo, ya que debido a la acción de los *empresarios* se logra restituir el *equilibrio general* de la economía. Se trata, como ven, de un mundo idílico e irreal.

De todas formas, a pesar de que las referencias a Walras suelen centrarse en el modelo de *equilibrio general* explicando la determinación de los precios y cantidades de mercancías en las condiciones de una *economía pura*, en sus obras incorpora también un interés por la *economía aplicada* y por la *economía social*. En otras palabras, Walras no reduce la econo-

⁵⁶ León Walras (1874): *Elementos de Economía Política Pura*, Alianza Universidad, 1987.

mía a los supuestos del modelo de *equilibrio general*, aunque gran parte de sus seguidores sí que suelen realizar, lamentablemente, dicha reducción.

En el ámbito de la *economía aplicada* hay que citar el informe realizado por Walras en 1875 sobre «*El Estado y los ferrocarriles*», en el cual señala de forma categórica que la competencia libre de los mercados es generalmente posible cuando se trata de bienes o servicios de interés privado, pero no ocurre lo mismo cuando se trata de bienes o servicios de interés público. En este último caso, según Walras, no es conveniente la libertad de mercado y el Estado debe intervenir. Asimismo, aunque Walras sitúa en un lugar privilegiado la utilización de las matemáticas en su modelo de *economía pura* para la determinación de los precios en los mercados, defiende una concepción pluridisciplinar de la economía como una *ciencia social*, esencialmente *normativa*, en la que entre los principios básicos que deben presidir la organización de la sociedad, debe prevalecer la *justicia*.

De este modo, Walras -según señala René Passet (2012)⁵⁷ es un liberal con ideas sociales, relacionadas con la defensa de la colectivización de la propiedad de las riquezas naturales (aunque no de su explotación), lo cual le generó numerosos enemigos.

El economista y sociólogo italiano *Wilfredo Pareto* (1848-1923), alumno de Walras, le sucedió en la cátedra de la Universidad de Lausana en 1892, continuando el trabajo de investigación sobre el modelo de *equilibrio general*. En su obra «*Manual de Economía Política*» (1906) Pareto señala que la utilidad no es mensurable, pero basta una concepción de las preferencias de los individuos en torno a determinadas «*curvas de indiferencia*»⁵⁸ para poder formular una teoría de la elección. Dicho en otras palabras, puede expresarse para cada individuo una escala de preferencia tal como se manifiesta en la conducta humana.

Se trata de una de las aportaciones de Pareto al equilibrio general walrasiano, siendo las «*curvas de indiferencia*» el conjunto de puntos en los cuales el consumidor se siente indiferente en cuanto a la utilidad que cree que le reportan, representando cada punto de una *curva de indiferencia* la misma utilidad que cualquier otro punto de dicha curva. Supuestamente, cada individuo tiene un mapa ilimitado de *curvas de indiferencia*, pero en la realidad estamos restringidos por la capacidad que tenemos para adquirir los bienes en el mercado. Pareto incorporó también a la teoría del *equilibrio general* el concepto de «*óptimo pareto*», señalando que en el *equilibrio general* debe llegarse a una situación en la que todos los individuos consumidores y todos los productores y oferentes se encuentren en una situación en la que no puedan mejorar su utilidad sin perjudicar la de otros.

Pese a la dedicación prioritaria a las formulaciones relativas al modelo de *equilibrio general walrasiano*, Pareto reconoce en su «*Tratado de Sociología General*» (1916), la existencia de valores de ética y justicia que se plantean a nivel colectivo y que no pueden ser reducidos a la lógica económica. Igualmente, insiste en que la sociedad obtiene su cohesión de la presencia de una autoridad superior (el gobierno), que posee su propia concepción del orden social, lo cual no sólo obedece a intereses económicos, sino que tiene motivaciones más amplias y concepciones ideológicas derivadas de las fuerzas que actúan en la esfera política. Así pues, según reconoce Pareto, el estado de *equilibrio general* es diferente según sean las circunstancias concretas. De este modo, reducir el óptimo social solamente a la dimensión económica es una mutilación ya que la esfera económica, por sí sola, no puede llegar a explicar la realidad social.

⁵⁷ René Passet (2012): *Las grandes representaciones del mundo y la economía a lo largo de la historia*. Editorial Universitaria de Buenos Aires (Eudeba) y Editorial Clave Intelectual, Madrid.

⁵⁸ El concepto de *curva de indiferencia* lo toma Pareto del economista inglés Edgeworth (1845-1926), que fue el primero en aplicar una aproximación al análisis decisional introduciendo este concepto.

La Escuela de Lausana se desintegró los años que siguieron a la muerte de Wilfredo Pareto, aunque después de la Segunda Guerra Mundial, diversos autores continuaron trabajando en línea con los planteamientos *walrasianos*, en particular Gerard Debreu⁵⁹, John Hicks⁶⁰, Maurice Allais⁶¹ y Kenneth Arrow⁶², todos ellos descendientes de la Escuela de Lausana y galardonados con el Premio Nobel de economía, que mostraba de ese modo, su clara predilección por el tipo de análisis neoclásico.

La Escuela de Cambridge

William Stanley Jevons (1835-1882), profesor de lógica económica en Manchester, fue un pionero importante del análisis marginalista. Con su obra «*La Teoría de la Economía Política*» (1871)⁶³, sentó las bases del análisis marginalista, que sería fundamental para la *Escuela de Cambridge*, especialmente a través de la obra de Alfred Marshall.

Jevons ordenó y desarrolló los argumentos sobre la *utilidad marginal* a fin de alcanzar una teoría subjetiva del valor, del cambio y de la distribución que se pudiera mostrar en unos principios expuestos en términos matemáticos, derivados de la conducta humana guiada por los sentimientos de placer y dolor. De forma contemporánea a León Walras y a Carl Menger, Jevons llegó a expresar los planteamientos básicos del análisis *marginalista*, desechando la teoría del valor-trabajo de la escuela clásica.

Para Jevons la economía debía tener un carácter matemático, al igual que las ciencias físicas, siendo su punto de partida el individualismo y la reflexión sobre los principios de la acción humana. Más tarde, León Walras desarrolló la explicación sobre la relación existente entre la utilidad marginal, la demanda y el precio en condiciones de competencia perfecta, esto es, el modelo del *equilibrio general*. Sin embargo, la Escuela de Cambridge se enfocó más en el análisis del equilibrio en mercados individuales (*equilibrio parcial*).

Tal como señala Eric Roll (1964) Jevons se interesó vivamente por los problemas de la *economía aplicada*, tratando de incorporar la investigación estadística al análisis teórico. Sin embargo, su notoriedad descansa principalmente en su aportación a la *economía pura*, logrando reunir fragmentos dispersos del análisis de la utilidad esbozando una teoría del valor, del cambio y de la distribución. No obstante, Jevons se distanció de Walras en relación con el modelo de *equilibrio general* tras la investigación aplicada que realizó sobre «*El problema del carbón*» en 1865, donde abordó las consecuencias del agotamiento de los recursos carboníferos en Gran Bretaña. Según Jevons, la escasez progresiva de dichos recursos provocaba un aumento de precios que haría desaparecer la *ventaja comparativa* de Gran Bretaña, amenazando su hegemonía económica. Con ello, Jevons estaba introduciendo en su análisis de *economía aplicada* una distancia importante respecto a los supuestos de la *economía pura* del modelo de *equilibrio general* de Walras, estableciendo una vinculación entre los hechos

⁵⁹ Gerard Debreu, economista francés, nacionalizado estadounidense en 1975. Premio Nobel de Economía en 1983.

⁶⁰ John Hicks, economista inglés, uno de los principales autores que contribuyeron a la síntesis neoclásica. Premio Nobel de Economía en 1972 junto a Kenneth Arrow por sus investigaciones sobre el equilibrio general de la economía.

⁶¹ Maurice Allais, economista y físico francés, Premio Nobel de Economía en 1988 por sus contribuciones a la teoría de los mercados y la utilización eficiente de los recursos.

⁶² Kenneth Arrow, economista estadounidense galardonado, junto a John Hicks, con el Premio Nobel de Economía en 1972. Es uno de los economistas más destacados de la teoría económica neoclásica en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial.

⁶³ William Stanley Jevons (1871): *La Teoría de la Economía Política*, Editorial Pirámide, España, 2018.

económicos y el medio ambiente. Esta aportación de Jevons no fue suficientemente comprendida en su época.

De todos modos, el economista más destacado de la Escuela de Cambridge es Alfred Marshall (1842-1924), cuya obra «*Principios de Economía Política*» (1890)⁶⁴, escrita sin formalismos matemáticos a fin de lograr una mayor difusión, fue el libro más influyente durante el periodo de finales del siglo xix y primeras décadas del siglo xx. Alfred Marshall introdujo la variable *tiempo* en el análisis del funcionamiento de los mercados, lo que le permitió reconciliar la tradición clásica de la teoría del valor basada en el coste de la producción y la concepción neoclásica del valor según la *utilidad* para los consumidores.

En opinión de Marshall, en el corto plazo la teoría de la *utilidad marginal* permite explicar el nivel de precios, pero en el largo plazo, cuando el volumen de producción es variable, la competencia entre los oferentes lleva a una fijación de precios según el menor coste medio de producción. Marshall se mostró siempre defensor de David Ricardo y su teoría del valor relacionada con los costes de producción frente a las posiciones de Jevons y sus discípulos, ya que consideraba que el análisis de los costes de la producción tenía que ser parte importante de la teoría del valor. Puede que esta dicotomía de Marshall sea debida, en opinión de Eric Roll (1964), a su proximidad con la interpretación de John Stuart Mill con quien coincidía en la necesidad de incorporar reformas sociales.

Como veremos más adelante, entre los especialistas en el *enfoque del desarrollo territorial* Alfred Marshall es un autor muy relevante, sobre todo tras el «*descubrimiento*» que Giacomo Becattini⁶⁵ y sus colegas de la Universidad de Florencia hicieron de sus «*Principios de Economía Política*» en la segunda mitad del siglo xx, lo que facilitó la explicación de los «*distritos industriales*» como modelo de desarrollo territorial en la «*Tercera Italia*», resaltando la relevancia de los elementos vinculados a la *organización territorial de la producción* como un factor productivo que había que incorporar a los tres factores productivos que tradicionalmente se venían planteando, esto es, «*tierra, trabajo y capital*».

Esta reflexión de Marshall, distante de la visión predominante en su tiempo, fue escasamente comprendida entonces, pero vino a mostrar que el logro de rendimientos crecientes en la producción no tiene porqué provenir exclusivamente del aumento del tamaño de las empresas, sino que también pueden obtenerse «*economías de escala*» de la existencia de un *agrupamiento territorial* de pequeñas y medianas empresas en un «*distrito*» (territorio) en el cual las características socioinstitucionales y la «*atmósfera industrial*» pueden resultar determinantes.

Marshall aporta de este modo, el importante concepto de «*economías externas*», recuperando la incorporación del *territorio* en el análisis económico induciendo con ello, como señala Becattini (2006)⁶⁶, a plantearse los problemas del *desarrollo territorial*, un tema prácticamente ausente de los estudios económicos hasta ese momento⁶⁷.

Arthur Cecil Pigou (1877-1959), alumno de Alfred Marshall, le sucedió en la cátedra de la Universidad de Cambridge, donde trabajó desde 1908 a 1940. Pigou es considerado fundador de la *Economía del Bienestar* y principal precursor del movimiento en favor de la intervención del Estado (mediante subsidios e impuestos) para corregir los *fallos del mercado* intentando internalizar las «*externalidades negativas*» (Ver Recuadro).

⁶⁴ Alfred Marshall (1890): *Principios de Economía Política*. Editorial Aguilar, Madrid, 1963.

⁶⁵ Giacomo Becattini: «Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano». *Revista Sociología del Trabajo*, número 5, 1988-1989. Madrid.

⁶⁶ Giacomo Becattini (2006): «Vicisitudes y potencialidades de un concepto: el distrito industrial». *Revista Economía Industrial*, número 359. Madrid.

⁶⁷ Dedico los capítulos finales del libro al enfoque del desarrollo territorial exponiendo con mayor detalle estos temas.

Externalidades negativas

Las *externalidades negativas* son consecuencias no deseadas de actividades económicas que afectan negativamente a terceros, sin que éstos participen en la actividad original.

Como ejemplos de *externalidades negativas* pueden citarse las provocadas por la contaminación del aire y el agua por emisiones realizadas por fábricas; el ruido excesivo de las actividades de los bares, o el humo de los cigarrillos y su impacto sobre la salud de quienes no son fumadores. El vertido de residuos en ríos o espacios públicos contamina el medio ambiente y perjudica a quienes viven cerca o utilizan esos espacios.

También, el uso excesivo del automóvil contribuye a la congestión del tráfico y la contaminación del aire, afectando a todos los habitantes de la ciudad. Asimismo, la deforestación o la degradación del suelo, a menudo impulsadas por actividades económicas, pueden llevar a la pérdida de biodiversidad, afectando a ecosistemas y comunidades locales.

Todos estos ejemplos muestran cómo las actividades económicas pueden tener costes sociales que no son asumidos por quienes las realizan, lo que lleva a una asignación ineficiente de recursos y a un bienestar social reducido.

Vista creada con Inteligencia Artificial, revisada posteriormente por el autor. 24 de junio de 2025

La *Economía del Bienestar* de Pigou fue planteada por su preocupación por el desempleo y otros problemas sociales. Pigou interpretó el bienestar económico como un estado de ánimo subjetivo, que podía medirse a través de la evolución de la renta nacional, siendo las variaciones positivas de la misma identificadas con variaciones del bienestar económico.

Otro alumno destacado de Alfred Marshall fue John Maynard Keynes (1883-1946) quien en su *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero* (1936), iba a romper con los planteamientos de la economía neoclásica.

La Escuela Austríaca

La Escuela de Viena o *Escuela Austríaca*, es una escuela de pensamiento surgida en torno al trabajo de Carl Menger, seguidor de los filósofos liberales John Locke y David Hume, y entre sus principales representantes hay que citar a Friedrich von Wieser (1851-1926), Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914), Ludwig von Mises (1881-1973) y Friedrich August von Hayek (1889-1992). Me referiré en este apartado a Carl Menger y a los dos primeros de los autores citados dejando a Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek para el capítulo dedicado a la contrarrevolución neoliberal donde se tratan sus posicionamientos contra la política económica keynesiana, la *Economía del Desarrollo* y el socialismo.

En 1871 Carl Menger publicó sus *Principios de Economía Política*⁶⁸, obra considerada como punto de partida de las formulaciones de la *Escuela Austríaca de Economía*. El libro fue uno de los primeros tratados modernos en exponer la *teoría de la utilidad marginal*, por lo cual la *Escuela Austríaca de Economía* puede considerarse como una de las corrientes impulsoras de la llamada «*revolución marginalista*» de la década de 1870.

Sin embargo, los economistas de la *Escuela Austríaca de Economía* muestran algunas diferencias importantes respecto a otros economistas de la corriente neoclásica como Jevons, Walras o Alfred Marshall. En concreto, se oponen a la utilización de los métodos de las ciencias naturales para el estudio de las acciones humanas y prefieren utilizar el *indivi-*

⁶⁸ Carl Menger (1871): *Principios de Economía Política*, Unión Editorial S.A., Madrid, 2020.

dualismo metodológico y el *método lógico-deductivo* basado en la introspección. Pese a esta opción metodológica, muchos planteamientos de la *Escuela Austriaca de Economía* han sido absorbidos por la economía neoclásica y forman parte de la teoría económica convencional.

En sus «*Principios de Economía Política*» Carl Menger sostiene que los bienes adquieren *valor* cuando su disponibilidad es insuficiente para cubrir las necesidades que satisfacen. Así pues, aquellos bienes que existen en tal cantidad que una parte de éstos queda sin uso, carecen de valor. Por tanto, el *valor* de los bienes tiene su origen en la relación existente entre los bienes y las necesidades de los agentes económicos, y no en el trabajo requerido para su fabricación, como señalaba la economía clásica. Asimismo, las sucesivas unidades de un bien producen una *utilidad marginal* decreciente, por lo que su valor económico viene determinado por la satisfacción producida por la última unidad consumida de dicho bien. Menger niega también lo expuesto por Adam Smith acerca de la supuesta propensión humana al intercambio como explicación para la actividad comercial. En su lugar, señala que se trata de una actividad económica general dirigida a obtener el máximo de satisfacción con los medios disponibles.

En 1883 Menger publicó su obra *Investigaciones en el Método de las Ciencias Sociales con referencia especial a la Economía*, un libro que causó una gran discusión con los miembros de la *Escuela Histórica Alemana*, ante lo cual Menger propuso un debate metodológico (*Methodenstreit*) entre las dos escuelas. La *Escuela Histórica Alemana*, representada por Gustav Schmoller en ese debate, sostenía que los economistas sólo lograrían desarrollar nuevas y mejores leyes sociales a partir del estudio y la colección de estadísticas y materiales históricos, y desconfiaba de las teorías no basadas en las experiencias históricas. Por su parte, Carl Menger alegaba que las ciencias económicas se derivan de la lógica filosófica y que sólo pueden desarrollar su análisis a partir de principios fundamentales, tratando de deducir preceptos válidos y universales de las acciones humanas, señalando que los motivos humanos y las interacciones sociales son demasiado complejas para ser sometidas fructíferamente al análisis estadístico⁶⁹.

Las contribuciones de Carl Menger fueron continuadas por Eugen von Böhm-Bawerk y Friedrich von Wieser, los cuales forman parte de la «*primera generación*» de la *Escuela Austriaca de Economía*, desarrollando un sentido de pertenencia como una escuela de la *Economía Neoclásica*. Aunque no fue alumno de Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk se convirtió en uno de sus seguidores más entusiastas siendo considerado, junto con Friedrich von Wieser, cofundadores de la *Escuela Austriaca*.

La obra principal de Böhm-Bawerk se ocupa de los temas relacionados con el capital y el interés. Böhm-Bawerk considera el *interés* como el pago por el uso del capital, el cual constituye el conjunto de elementos que hacen posible la utilización de métodos indirectos o «*rodeos en la producción*», ya que requieren *tiempo* para ello. Böhm-Bawerk basa, pues, su *teoría del interés* en la preferencia *temporal*, por la cual, los bienes presentes poseen más valor que los bienes futuros, es decir, gozan de una valoración subjetiva mayor que los bienes futuros de igual cantidad y naturaleza.

El pago de un *interés*, por tanto, es la recompensa de las personas que ahorran y renuncian a la satisfacción del consumo presente. De esta forma, Böhm-Bawerk se aparta de la concepción clásica del valor del capital que depende del trabajo empleado en su fabricación, teoría que Marx había utilizado en su explicación sobre la explotación de los trabajadores. Böhm-Bawerk ofrece, pues, una explicación alternativa, en la cual el *capital* posee un carácter productivo además del trabajo.

⁶⁹ <https://es.wikipedia.org/wiki/Methodenstreit>

Friedrich von Wieser, economista y sociólogo austriaco, es considerado la cabeza visible del *nuevo liberalismo*, un término utilizado por algunos liberales para descalificar a los que consideraban «*socialistas liberales*» partidarios del «*socialismo fabiano*»⁷⁰. Entre las aportaciones más destacadas de Wieser se encuentra el concepto de «*coste de oportunidad*» y la importancia del *empresario* en el cambio económico, una idea que más tarde fue desarrollada por Schumpeter en su reflexión sobre el papel del empresario innovador. El «*coste de oportunidad*» señala que una decisión de consumo no debe valorarse únicamente por el coste efectivo llevado a cabo al realizar el consumo, sino que debe considerarse el coste de la alternativa a la que se renuncia (consciente o inconscientemente) cuando se toma la decisión de dicho gasto (Ver Recuadro).

Coste de oportunidad

El *coste de oportunidad* se refiere a la pérdida de beneficios potenciales al optar por una decisión en lugar de otra. En otras palabras, es lo que se sacrifica al elegir una alternativa en vez de otra. El *coste de oportunidad* surge porque los recursos son limitados y las decisiones implican renunciar a otras posibilidades. Al elegir una opción, se dejan de lado las ventajas y beneficios que ofrecía la alternativa. Este concepto permite evaluar el verdadero coste de una elección.

Como ejemplos del coste de oportunidad pueden citarse los siguientes:

- Si una empresa decide invertir en un proyecto, el *coste de oportunidad* es la rentabilidad que podría haber obtenido invirtiendo en otro proyecto alternativo.
- Si decides comprar un automóvil, el *coste de oportunidad* es el dinero que podrías haber invertido en otra cosa, como un viaje, estudios o un depósito a plazo.

En suma, al tomar decisiones es importante considerar el *coste de oportunidad* para evaluar si la elección realizada ofrece el mayor beneficio en relación con lo que se está sacrificando.

Vista creada con Inteligencia Artificial, revisada posteriormente por el autor. 24 de junio de 2025.

La interpretación del *coste de oportunidad*, como señala Eric Roll (1964), supone abandonar la búsqueda del costo real ofreciendo alternatively una explicación al análisis basado en la utilidad marginal, al menos en su apariencia formal como teoría de la elección.

Wieser apoya el individualismo económico como vía hacia la «*economía social*», a medio camino entre el liberalismo clásico y las corrientes económicas socialistas. Wieser sucedió en su cátedra a Carl Menger y tuvo como alumnos a estudiantes destacados, como Ludwig von Mises, Joseph A. Schumpeter y Friedrich von Hayek, entre otros. En su «*Teoría de la economía social*» (1914), Wieser señala que los modelos idealizados clásicos y neoclásicos descuidan conceptos fundamentales como la existencia de monopolios y economías de escala, por lo cual, dichos modelos idealizados poseen un valor limitado para la política económica, siendo necesario incorporar un enfoque de «*economía social*».

⁷⁰ La *Sociedad Fabiana*, fundada en Londres en 1884 es un movimiento socialista británico cuyo propósito era avanzar en la aplicación de los principios del socialismo mediante reformas graduales. Es también conocida por formar los cimientos de lo que más tarde sería el Partido Laborista británico.

6.c) Reflexiones sobre la Economía Neoclásica y el análisis marginalista

La expresión «*marginalismo*» se refiere, como hemos visto, a la corriente de pensamiento económico cuyo rasgo básico es la utilización del *análisis marginal* en la economía. Este hecho constituye uno de los núcleos fundamentales de la *Economía Neoclásica*, razón por la cual suelen equipararse ambos términos (neoclásicos y marginalistas), aunque no son exactamente asimilables, existiendo además diferencias entre distintas escuelas o grupos de autores, como hemos podido observar.

La pieza analítica clave de la aportación neoclásica es, pues, la formulación de una *teoría subjetiva del valor*, creada en contraposición de la teoría del valor trabajo, que en la interpretación de Marx había permitido desplegar una crítica radical al sistema capitalista.

Así como los economistas clásicos habían centrado su análisis en la producción, la oferta y los costes de producción, los neoclásicos se interesaron principalmente, por el consumo, la demanda y la utilidad. Para algunos de estos autores, esta nueva prioridad trataba de ofrecer una imagen de mayor *formalismo* científico mediante el uso de las matemáticas (esencialmente el *cálculo diferencial*) en el análisis económico.

El cambio hacia una *teoría subjetiva del valor* supuso el abandono de las relaciones entre el análisis económico y el contexto social e histórico para contemplar la sociedad como una simple aglomeración de individuos, esto es, bajo una *concepción individualista* (o atomista) de la misma, postulándose de este modo una supuesta validez universal y *ahistórica* independiente de todo orden social específico.

En esta aproximación queda fuera del análisis la estratificación social, esto es, las diferencias entre las clases sociales. La introducción de este *subjetivismo* en el análisis iba a dispensar a los autores neoclásicos de interesarse por un orden social determinado. El tránsito hacia la *utilidad marginal* representa, por tanto, algo más que el abandono de la teoría del valor trabajo. Es, sin duda alguna, un momento de involución en la historia del pensamiento económico occidental.

Así pues, con el *marginalismo*, esto es, el análisis basado en los incrementos adicionales (marginales) en el consumo o en la producción, se hizo posible el empleo de las matemáticas a través del cálculo diferencial, lo que permitió ofrecer una apariencia de mayor «*formalidad científica*» a las argumentaciones económicas, pese a que gran parte de ellas suelen basarse en supuestos escasamente *pertinentes* con la realidad. De esta forma, los economistas neoclásicos elaboran a menudo explicaciones lógicas sobre la determinación de los precios de los bienes y los factores de la producción en una situación ideal de un supuesto mercado de *competencia perfecta* inexistente en la realidad. Pese a todo hay todavía profesores de teoría económica que señalan que ello ayuda en el aprendizaje de la economía. Yo no he estado nunca convencido de ello.

La escuela histórica alemana. Veblen y el institucionalismo norteamericano. John Kenneth Galbraith. José Luis Sampedro

Introducción

En este capítulo se exponen varios temas importantes que José Luis Sampedro utilizaba en sus clases. Se trata de la *Escuela Histórica Alemana*; la referencia a Thorstein Veblen como figura más destacada del *Institucionalismo Norteamericano*; y la alusión a uno de los economistas más brillantes e influyentes del siglo xx, como fue John Kenneth Galbraith, a lo cual incorporo al propio José Luis Sampedro y su conocida obra sobre «*Las fuerzas económicas de nuestro tiempo*».

7.a) La Escuela Histórica Alemana

La *Escuela Histórica Alemana* se refiere a un grupo importante de economistas que durante la segunda mitad del siglo xix y primeras décadas del siglo xx, llevaron a cabo una crítica metodológica importante a los «*economistas teóricos*» de las escuelas clásica y neoclásica, a los cuales acusaron de excesiva abstracción y pretensiones de universalidad mediante «*leyes económicas*» establecidas por un enfoque metodológico de carácter deductivo, a partir del racionalismo ejercitado a través de un «*homo economicus*» en busca de su propio interés o beneficio económico. Entre los precursores de la *Escuela Histórica Alemana* se cita a Friedrich List y Adam Müller, que prepararon con su crítica de la *Economía Política clásica* los postulados de la escuela histórica.

Los autores de la *Escuela Histórica Alemana* suele ordenarse en dos grupos generacionales: uno primero, entre 1848-1878, donde destacan Wilhelm Georg Friedrich Roscher (1817-1894); Bruno Hildebrand (1812-1878); y Karl Knies (1821-1898); y una segunda (1871-1917) en la que sobresalen Adolph Wagner (1835-1917); Gustav von Schmoller (1838-1917); Georg Friedrich Knapp (1842-1926); Lujo Brentano (1844-1931); y Karl Bücher (1847-1930)⁷¹.

⁷¹ <https://es.wikipedia.org/wiki/>

Para la *Escuela Histórica Alemana* el estudio de la *Historia* es la principal fuente de conocimiento sobre las acciones humanas y las cuestiones económicas, dado que la economía depende de la cultura y no se pueden tomar una u otra de forma separada. De este modo, la *Escuela Histórica Alemana* se ocupó principalmente de problemas prácticos, así como de la incipiente «cuestión social». Sus integrantes intentaron realizar una «ciencia práctica» en busca de soluciones para los problemas de su tiempo.

La *Escuela Histórica Alemana* estuvo así muy presente en las ciencias sociales entre 1850 y 1950, teniendo una fuerte influencia no solo en Alemania, sino también en Austria, Hungría y Suiza, extendiéndose también al Reino Unido y los Estados Unidos. Su planteamiento supone una crítica de la teoría clásica y marginalista y puede considerarse precursora del *Institucionalismo Norteamericano*. Además, dio lugar a debates enriquecedores en el mundo académico como la discusión acerca del «método de la economía» en la que se planteó la necesidad y utilidad de la investigación inductiva y deductiva así como la disputa sobre los juicios de valor y su presencia en la economía.

Para la *Escuela Histórica Alemana*, la ciencia económica debe ocuparse del análisis de la realidad y no de la deducción de teoremas basados fundamentalmente en su coherencia lógica o la simple erudición teórica sobre el tema. En consecuencia, se preferían estudios sobre la realidad social en toda su complejidad, incluyendo aspectos históricos, psicológicos, legales y éticos, además de políticos y económicos, en lugar de buscar la formalización de modelos matemáticos.

Los integrantes de la *Escuela Histórica Alemana* defendían una concepción básica común como es la de entender todos los sucesos vitales como hechos históricos. Las personas no sólo están motivadas a actuar por «interés propio», sino también por otros factores culturales y sociales, y dado que la cultura cambia y la economía se ocupa de las personas, solo puede ser una *ciencia social*, no una *ciencia natural*, como la entendían los clásicos. De esta forma, el objetivo no era comprender y registrar «leyes naturales» de la economía, sino sistematizar y generalizar los datos históricos para concluir enunciados coherentes a nivel empírico.

Así pues, a pesar de los diferentes puntos de vista que pueden diferenciar a estos autores, hay un elemento que permite considerarlos como grupo, ya que todos ellos asignan a la historia un importante papel en el estudio de los fenómenos económicos. La variedad de situaciones concretas en la realidad económica y social, y la necesidad de comprender la complejidad de los fenómenos económicos obliga, según los autores de la *Escuela Histórica Alemana*, a realizar un esfuerzo importante de reflexión sobre la evolución histórica, entendida como producto de factores económicos y extraeconómicos (Martínez Cortiña, 1980)⁷².

Para los autores de la *Escuela Histórica Alemana*, las concepciones de la teoría económica convencional son inapropiadas ya que reducen su enfoque al limitado campo de la búsqueda de un interés estrictamente económico. Dotados de una sólida formación humanista, los autores de la *Escuela Histórica Alemana* consideraban que, junto a la dimensión técnica y económica deben tenerse en cuenta, igualmente, las dimensiones histórica, social, institucional, cultural, política y ética⁷³.

Como se aprecia, este enfoque historicista desborda claramente el limitado enfoque economicista de los autores neoclásicos. La *Escuela Histórica Alemana* defendió, por tanto, el *método histórico* como el más apropiado para analizar la organización de la sociedad. Asimismo, la aplicación de la política económica debe ser siempre un ejercicio específico para cada situación concreta.

⁷² Rafael Martínez Cortiña (dir.) (1980): *Economía Planeta. Diccionario Enciclopédico*. Barcelona.

⁷³ Hoy habría que añadir además la dimensión medioambiental.

Los miembros de la *Escuela Histórica Alemana* pertenecían al mundo académico y mantuvieron una posición intelectual comprometida con las reformas sociales en su época, afirmando en ello sus propios «juicios de valor», actitud criticada por los defensores de una supuesta «objetividad» con la que los investigadores científicos deben comportarse en su trabajo, como si esto fuera posible. En realidad, hay que insistir en que detrás de estos «juicios de valor» se encuentra el claro rechazo de los autores de la *Escuela Histórica Alemana* a las posiciones del liberalismo económico, defendiendo alternativamente una intervención decidida del gobierno a fin de sentar bases sólidas para el desarrollo del nuevo Estado alemán.

Como resumen de los principios fundamentales de la *Escuela Histórica Alemana* cabe señalar los siguientes:

- Se trata de un enfoque *evolucionista* de la economía, que implica la adopción de una perspectiva dinámica en el estudio de la sociedad, concentrándose en el desarrollo y crecimiento acumulativos. La sociedad está en constante cambio y no existe ninguna evolución guiada por supuestas «tendencias al equilibrio» en los mercados. Se rechaza también el paradigma del «*homo economicus*», de carácter abstracto y sólo movido por el interés individual.
- Supone un ataque al «*laissez-faire*» argumentando que la libre empresa sin restricciones no necesariamente produce los mejores resultados para la sociedad. Los autores de la *Escuela Histórica Alemana* justificaban el proteccionismo y las barreras al libre comercio, como forma de alentar la emergente industria nacional.
- Énfasis en el papel *proactivo* del gobierno, concediendo gran importancia a la *intervención del Estado* en los asuntos económicos, haciendo hincapié en que la comunidad tiene intereses propios que son diferentes de los del individuo.
- *Enfoque histórico-inductivo*: Se subraya la importancia del análisis del desarrollo histórico de la economía, criticando las cualidades abstractas, deductivas, estáticas, irreales y ahistóricas de las metodologías clásica y neoclásica, y fomentando el estudio de manera inductiva, a través de fuentes primarias, incluyendo el análisis de las instituciones sociales.
- Importancia de los *valores éticos*: La economía política no debe limitarse a analizar los motivos que impulsan la actividad económica, sino que debe sopesar y comparar el mérito moral de esas acciones y sus resultados.

Gustav von Schmoller (1837-1917)

Según José Luis Monereo⁷⁴, Gustav von Schmoller es el más importante e influyente economista alemán de la segunda mitad del siglo XIX. Igualmente, Joseph A. Schumpeter señala que las investigaciones de Gustav von Schmoller suponen un gran avance en nuestro conocimiento del proceso social⁷⁵.

Schmoller fue profesor en las universidades de Halle, Estrasburgo y Berlín, siendo considerado como un destacado «*socialista de cátedra*», una denominación despectiva en su época, referida a los partidarios de reformas sociales moderadas a través de la intervención

⁷⁴ José Luis Monereo Pérez (2007): «Estudio Preliminar. La Escuela Histórica Nueva en Economía y la Política» del libro de Gustav von Schmoller: *Política Social y Economía Política (Cuestiones fundamentales)*, Editorial Comares, Granada, 2007.

⁷⁵ Joseph Alois Schumpeter (1954): *Historia del Análisis Económico*. Editorial Ariel, Barcelona, 2012.

estatal y el estudio científico de los problemas económicos. Asimismo, Schmoller fue fundador y presidente de la «Asociación por la Política Social», una asociación de economistas alemanes que continúa existiendo hoy día.

Schmoller señalaba que se deben alentar los juicios de valor ético, y que la justicia en el sistema económico se debe impartir mediante una política de *reforma social* promovida por el Estado. La mejora social debe ser la guía para el logro de los objetivos de la política económica (ver Recuadro).

Gustav von Schmoller

Gustav von Schmoller, líder de la «Nueva Escuela Histórica Alemana» subrayó el énfasis en el estudio histórico y empírico de la economía, rechazando el individualismo y la abstracción de la economía clásica. En su lugar Schmoller abogaba por una intervención estatal para resolver problemas sociales, criticando el «laissez-faire» y promoviendo reformas sociales. Entre los rasgos principales del pensamiento de Gustav von Schmoller cabe señalar los siguientes:

- Su defensa de que la economía debe entenderse a través del estudio de su desarrollo histórico y la observación de la realidad social en toda su complejidad.
- Su oposición a la idea de un mercado libre sin intervención estatal, argumentando que el «laissez-faire» no era moralmente neutro y puede generar injusticias sociales. De este modo, Schmoller considera que el Estado tiene un papel importante en la regulación económica y la promoción del bienestar social, especialmente en la mitigación de las desigualdades existentes.
- Schmoller no cree que los individuos actúen exclusivamente por interés propio, sino que estaban influenciados por factores culturales y sociales.

La principal preocupación de Schmoller durante su vida fue por la *política económica y social* para enfrentar los desafíos planteados por la rápida industrialización y urbanización. Es decir, Schmoller fue antes que nada un reformador social. Como tal, la influencia de Schmoller se extendió a lo largo de Europa y hasta el movimiento progresista en los Estados Unidos y los reformadores sociales en el Japón Meiji.

Desde la década de 1980, la obra de Schmoller ha sido revaluada y encontrada relevante para algunas ramas de la economía heterodoxa, especialmente la *Economía del Desarrollo* y la economía neoinstitucionalista, teniendo siempre una influencia dentro de la historia económica y en la sociología.

Vista creada por IA, revisada posteriormente por mí el 10 de julio de 2025.

Asimismo, es importante recordar al debate mantenido en la época entre Gustav von Schmoller y Carl Menger, debate conocido como la «batalla de los métodos» («*Methodenstreit*»). Carl Menger reprochaba a Schmoller una supuesta aversión al razonamiento teórico en su trabajo de investigación histórica, lo que no era cierto, pues Schmoller considera necesario el trabajo teórico (articulación conceptual, deducción lógica, etc.) para poder formular cualquier resultado de los estudios sobre la realidad histórica. Schmoller insiste en que la teoría debía conocer siempre el carácter histórico-social de los fenómenos económicos, mientras que para Menger lo central de la teoría consiste en el despliegue de una lógica analítica deductiva atemporal, la cual permite conocer mejor la realidad empírica. Al final, tras un enfrentamiento dialéctico bastante largo, la *Methodenstreit* pareció resolverse con la aceptación de que tanto el método inductivo como el deductivo son importantes y deben complementarse.

La inclusión de *Max Weber* (1864-1920) entre los autores de la *Escuela Histórica Alemana* se debe a que él mismo se consideraba un descendiente intelectual de Gustav Schmo-

ller. Weber fue profesor de *Economía Política y de Sociología* en Freiburg, Heidelberg y Múnich. Es conocido su rechazo a la idea marxista de que las doctrinas religiosas son simples manifestaciones ideológicas de condiciones económicas materiales, lo cual hizo surgir su tesis sobre la relación entre el protestantismo y el capitalismo, al considerar que la teología calvinista poseía ciertos elementos que conducían a una actividad económica racionalizada e individualista, por contraposición a la religión católica. Pero Weber no era un economista en sentido estricto. Tal como señala Schumpeter (1954)⁷⁶, su obra y su enseñanza están muy relacionadas con la aparición de la *sociología económica* en el análisis de las instituciones económicas, cuyo reconocimiento como campo de investigación aclara muchas cuestiones metodológicas.

La *Escuela Histórica Alemana* tuvo otros autores importantes en otros países, entre los cuales merece destacarse en Inglaterra a Richard Jones (1790-1855)¹, quien criticó a David Ricardo y Thomas Robert Malthus por sus intentos de deducir leyes económicas válidas para todas las épocas y para todos los países. De esta forma, Richard Jones insistió en la relatividad de las «leyes económicas», subrayando la necesidad de prestar más atención a las diferencias históricas entre las distintas *estructuras e instituciones económicas* de los países, a fin de realizar estudios comparativos que permitieran hacer propuestas apropiadas en términos de política.

Richard Jones define la *estructura económica* de una sociedad como el conjunto de relaciones existente entre las diferentes clases y grupos sociales, las cuales son establecidas por instituciones como la propiedad de la tierra o la distribución del excedente de la producción, y modificadas o cambiadas por la intervención de los diferentes actores sociales. Como se aprecia, Richard Jones distinguía claramente los rasgos históricos en su descripción de las instituciones y las funciones económicas. De este modo, una de sus grandes aportaciones es haber puesto de manifiesto la base social subyacente en los planteamientos de Ricardo y de Malthus.

A través de su concepción evolucionista, Richard Jones considera que el factor decisivo que distingue a los diferentes sistemas económicos es el modo en que se organiza el trabajo humano, y de esta forma predijo que todas las naciones avanzarían hacia formas de organización económica superiores considerando el capitalismo como una fase histórica transitoria, hacia una etapa de economía más avanzada. Es fácil entender que Richard Jones se granjeara la enemistad de los economistas clásicos ya que tuvo el coraje de criticar, desde dentro, la estructura de la Economía Política clásica —y no únicamente algunos aspectos específicos— y poner en tela de juicio la permanencia del sistema capitalista.

Al mismo tiempo, como señala Eric Roll (1964)², al subrayar el carácter histórico de las diferentes estructuras económicas y distinguir las distintas expresiones sociales de las categorías universales de la teoría económica, Richard Jones se sitúa entre un grupo selecto de autores que lograron combinar el riguroso análisis deductivo con la comprensión del amplio curso de la historia.

7.b) Thorstein Veblen y el Institucionalismo Norteamericano

El *Institucionalismo* norteamericano es una corriente de pensamiento económico estadounidense de fines del siglo XIX y primer tercio del siglo XX, caracterizada por la importancia concedida al conjunto de instituciones sociales existentes en el análisis de la realidad económica, cuyo principal representante es Thorstein Veblen (1857-1929). Hijo de padres norue-

⁷⁶ Joseph Alois Schumpeter (1954): *Historia del Análisis Económico*. Ariel, Barcelona, 2012.

gos emigrados a los Estados Unidos, Veblen fue profesor de la *New School for Social Research* de New York desde 1918 hasta su fallecimiento en 1929.

En aquellos años era muy evidente la presencia de grandes desigualdades sociales provocadas por la concentración del poder económico en el capitalismo estadounidense, lo que llevó a los autores *institucionalistas* agrupados en torno a Thorstein Veblen⁷⁷, a presentar una crítica contra la situación social insatisfactoria e injusta, frente a una teoría económica clásica y marginalista incapaz de comprender dicha realidad y menos aún, de transformarla.

Veblen fue, por tanto, testigo de los movimientos reivindicativos y reformistas en los Estados Unidos en aquellos años, en los cuales mantuvo una postura crítica hacia las instituciones del capitalismo moderno, que se encuentra expresada en sus dos obras más conocidas: *Teoría de la clase ociosa*⁷⁸ y *Teoría de la empresa de negocios*⁷⁹.

De este modo, se considera a Veblen el iniciador de la corriente de pensamiento denominada «*institucionalismo*», la cual trata de incorporar un mayor realismo y objetividad en el análisis económico denunciando, al mismo tiempo, los efectos negativos del carácter despilfarrador de las formas de *consumo ostentoso* en la sociedad, que Veblen denuncia de forma brillante en su «*Teoría de la clase ociosa*».

Como señala José Luis Monereo (2009: ix)⁸⁰, Veblen es precursor de la *antropología económica* ya que sus críticas a la filosofía económica tradicional se centran especialmente en que la teoría económica no estaba en condiciones de poder explicar por sí misma la dinámica de la economía y la conducta de los agentes implicados, debiendo ser desplazada por una teoría más comprensiva de los fenómenos económicos y sociales.

Por otra parte, según escribe Carlos Mellizo⁸¹ en el prólogo a la *Teoría de la clase ociosa* de Veblen:

«La institución de la clase ociosa no es un fenómeno inédito en la evolución histórica de la especie; de hecho, dice Veblen en las páginas introductorias de su estudio, puede encontrarse ya en la cultura bárbara, también denominada “cultura depredadora”, que es la cultura característica en las sociedades de régimen feudal. El rasgo definitorio que desde un punto de vista económico se observa en el comportamiento de la institución bárbara es una división del trabajo que coincide con la distinción entre una clase trabajadora y una clase ociosa» (Mellizo, 2004: 14-15).

Asimismo, como expone Monereo (2009: xiii), Veblen, al igual que Max Weber, subraya los aspectos culturales del capitalismo dentro del proceso de racionalización del mundo occidental, aunque Veblen es más crítico respecto a la figura de la «*empresa de negocios*» ya que el capitalismo moderno presenta un carácter depredador en el que se impone el ánimo de lucro y la codicia en el creciente dominio del capitalismo financiero.

Veblen combatió decididamente la economía ortodoxa, criticando la idea del «*homo economicus*» y denunciando el supuesto irreal de la competencia perfecta. En su lugar, insistió en que el individuo es un ser eminentemente social, condicionado por su contexto histórico e influenciado por la cultura, valores y formas de comportamiento de la sociedad en la que vive. Frente a la ortodoxia dominante, el *institucionalismo* se caracterizó por un enfoque

⁷⁷ Forman parte del *Institucionalismo* norteamericano John Rogers Commons (1862-1945), Wesley Clair Mitchell (1874-1948) y John Maurice Clark (1884-1963).

⁷⁸ Thorstein Veblen (1899): *Teoría de la clase ociosa*, Alianza Editorial, Libro de Bolsillo, 2004.

⁷⁹ Thorstein Veblen (1904): *Teoría de la empresa de negocios*, Eudeba, Buenos Aires, 1965. Hay otra traducción posterior en castellano en Editorial Comares, Granada, 2009.

⁸⁰ José Luis Monereo Pérez (2009): *Estudio Preliminar de la Teoría de la Empresa de Negocios* de Thorstein Veblen, obra citada, 2009.

⁸¹ Carlos Mellizo (2004): *Prólogo a la Teoría de la clase ociosa* de Thorstein Veblen, obra citada.

no individualista, antimecanicista y dinámico, tratando de incorporar una atención prioritaria al análisis de la realidad existente, a fin de introducir reformas a través de una compleja red de compromisos entre distintos sectores de la sociedad.

Veblen definía las *instituciones* como formas de conducta convencional en una sociedad, esto es, principios de acción que se aceptan, por lo general, de forma acrítica. Los *institucionalistas* investigaron —sobre todo Veblen— las motivaciones reales de los sujetos económicos criticando la irrealidad de los supuestos marginalistas que conciben al individuo como un ente que sólo responde mecánicamente a los estímulos del placer o el dolor.

Asimismo, Veblen denominó «*cultura pecuniaria*» al carácter e instituciones propias del *capitalismo moderno*, con lo cual esbozó una *teoría de la evolución económica* en la cual destacan el cambio, el movimiento y los conflictos entre fuerzas opuestas muy lejos, pues, de las supuestas tendencias hacia el «*equilibrio*». En este sentido, el desarrollo incesante de la *tecnología* constituye para Veblen la causa más importante de los cambios de las *instituciones*, ya que los cambios en las formas de ejecutar las operaciones materiales de la vida hacen anticuados ciertos hábitos y modos de pensar (*instituciones*), estimulando la creación de otros nuevos.

Para Veblen, la principal manifestación del conflicto en el *capitalismo moderno* es el antagonismo entre el «*negocio*» y la «*industria*», representando el primero de ellos los modos de pensar y actuar de los negociantes, propietarios absentistas y público en general, los cuales se encuentran distantes de los procesos industriales, haciendo de la *ganancia financiera* el objetivo principal de su comportamiento. De otro lado se sitúan los criterios del trabajo «*industrial*», el cual incorpora mejoras en el sistema productivo, siendo sus protagonistas los ingenieros, inventores, y obreros cualificados. Esta distinción entre «*capital pecuniario*» y «*capital industrial*» es fundamental en la argumentación de Veblen en relación con el empleo y las crisis del sistema capitalista moderno, un conflicto que, según señala Veblen, se ha agudizado con el desarrollo de las finanzas y la aparición de la empresa moderna, tal como explica en su «*Teoría de la empresa de negocios*». Por ello, no existe ninguna razón para suponer que el aumento de los flujos de capital financiero equivalga a un aumento del capital productivo. Tal como señala Veblen, no existe esa correspondencia.

De este modo, Veblen elabora sus dos teorías más importantes referidas a la relación entre el progreso de la tecnología y la estructura de la organización de los negocios, así como adelante una explicación de las crisis financieras del capitalismo moderno. El conflicto entre *tecnología* e *instituciones* es expresado de esta forma por Veblen, el cual ve con claridad la tendencia a que los valores del *capital pecuniario* aumenten fuera de toda proporción razonable con los activos físicos. Se trata, como vemos, de una interpretación pionera de las causas últimas de las crisis financieras en el sistema capitalista actual.

7.c) John Kenneth Galbraith

John Kenneth Galbraith, uno de los economistas más brillantes e influyentes del siglo xx, nació en Iona Station, Ontario (Canadá) y falleció en 2006 en Cambridge, Massachusetts (Estados Unidos). Fue profesor de economía en las universidades de California, Princeton, Cambridge, Bristol y Harvard. En 1937 obtuvo una beca en la Universidad de Cambridge (Inglaterra), donde fue influenciado por John Maynard Keynes y conoció a otros grandes economistas como Joseph A. Schumpeter, Piero Sraffa, Michal Kalecki y Joan Robinson⁸².

⁸² https://es.wikipedia.org/wiki/John_Kenneth_Galbraith

La lectura de «*La teoría de la clase ociosa*» de Thorstein Veblen durante sus años en la universidad marcó profundamente a Galbraith, llevándolo a cuestionar la economía ortodoxa y a adoptar un enfoque institucionalista. Galbraith fue consejero de varios presidentes de los Estados Unidos y tuvo un papel importante en la política pública influyendo sus ideas en el debate sobre el papel del gobierno en la economía y la sociedad.

John Kenneth Galbraith

John Kenneth Galbraith es conocido por sus críticas al consumismo, su análisis de la «*tecnocestructura*» de las grandes corporaciones y su defensa del papel del Estado.

Galbraith cuestionó que el crecimiento económico y el aumento del consumo material fueran indicadores de progreso social. En su libro «*La Sociedad Opulenta*» (1958), argumentó que la publicidad crea necesidades artificiales, lo que lleva a un desequilibrio entre la abundancia de bienes privados y la falta de inversión en servicios públicos. Así pues, Galbraith criticó el énfasis en la producción privada y la falta de inversión en el sector público, argumentando que un Estado fuerte y activo es necesario para garantizar la igualdad social, proporcionar servicios públicos esenciales y regular el poder de las grandes corporaciones.

Galbraith introdujo el concepto de «*tecnocestructura*» para describir al grupo de expertos y gerentes que toman decisiones en las grandes corporaciones, las cuales, según Galbraith, desplazan el poder de los mercados y tienen una influencia significativa en la economía y la sociedad.

Igualmente, Galbraith popularizó el término «*sabiduría convencional*» para referirse a las ideas simplistas aceptadas a menudo sobre economía y sociedad, animando a la gente a cuestionar estas ideas y pensar críticamente sobre la realidad económica y social.

De este modo, Galbraith ofrece una visión del capitalismo diferente a la visión ortodoxa, destacando el papel de las grandes corporaciones, la influencia de la publicidad y la necesidad de un equilibrio entre el sector privado y el público.

Vista creada por IA a través de Google, revisada posteriormente por mí el 10 de julio de 2025.

En su trayectoria política y profesional Galbraith llevó a cabo una actividad frenética a partir de 1936 cuando se afilió al partido demócrata. Su posicionamiento ideológico le llevó a empatizar con varios presidentes norteamericanos como Franklin D. Roosevelt, Harry S. Truman y John F. Kennedy, consiguiendo distintos puestos de responsabilidad dentro de las instituciones públicas norteamericanas. Dentro de los planes del gobierno para proporcionar una salida de la crisis económica después de la segunda guerra mundial, realizó una notable contribución a la política del *New Deal* y la política presupuestaria estadounidense de la posguerra. Debido a sus responsabilidades públicas, fue uno de los primeros responsables de las instituciones norteamericanas en viajar a Alemania para evaluar los daños, donde se encargaría, por petición expresa del presidente Truman, de los negocios con los países perdedores de la guerra (Alemania y Japón) como director de la Oficina de Política de Seguridad Económica⁸³. Entre sus obras destacan: *El Nuevo Estado Industrial*⁸⁴; *La sociedad opulenta*⁸⁵, *El crash de 1929*⁸⁶; *Historia de la economía*⁸⁷; *Breve historia de la euforia financiera*⁸⁸; y *La cultura de la satisfacción*⁸⁹.

⁸³ <https://www.elblogsalmon.com/economistas-notables/john-kenneth-galbraith>

⁸⁴ John Kenneth Galbraith (1967): *El Nuevo Estado Industrial*. Editorial Ariel, Barcelona, 1974).

⁸⁵ John Kenneth Galbraith (1958): *La Sociedad Opulenta*. Editorial Ariel, Barcelona (1973).

⁸⁶ John Kenneth Galbraith (1955): *El Crac de 1929*. Editorial Ariel, Barcelona (1976).

⁸⁷ John Kenneth Galbraith (1989): *Historia de la Economía*. Editorial Ariel, Barcelona (1998).

⁸⁸ John Kenneth Galbraith (1990): *Breve Historia de la Euforia Financiera*. Ariel, Barcelona (1993).

⁸⁹ John Kenneth Galbraith (1992): *La Cultura de la Satisfacción*. Editorial Ariel, Barcelona (2011).

El Nuevo Estado Industrial

En su libro *El Nuevo Estado Industrial* (1967) Galbraith llevó a cabo el análisis del papel del poder en la vida económica, argumentando que muy pocas industrias en los Estados Unidos encajan en el modelo de competencia perfecta. El libro relata la vida económica no como un conjunto de mercados competitivos gobernados, en última instancia, por las decisiones de los consumidores soberanos. En su opinión, el control del proceso de producción es desempeñado por las empresas quienes ejercen un dominio sobre los consumidores mediante la publicidad y las actividades de marketing.

Esta visión revisada de la «*sabiduría convencional*» la aplica Galbraith al «*sistema industrial*», es decir, al núcleo industrial de la economía en el que cada industria contiene solamente un puñado de corporaciones muy poderosas. No la aplica al *sistema de mercado* en la economía dual que contempla Galbraith, ya que en el «*sistema de mercado*» compuesto por la gran mayoría de las empresas, la competencia de precios sigue siendo la forma dominante de control social. Por el contrario, en el «*sistema industrial*» compuesto por las grandes corporaciones, la teoría de la existencia de precios competitivos oscurece la relación con el sistema de precios de las grandes corporaciones y la implementación de su poder.

Asimismo, el poder de estas corporaciones se extiende a la cultura y política comercial, lo que les permite ejercer una influencia considerable sobre las actitudes sociales populares y los juicios de valor. Este poder, según Galbraith, es incompatible con la democracia y constituye una barrera para lograr la calidad de vida que el «*Nuevo Estado Industrial*» con su riqueza podría proporcionar. *El Nuevo Estado Industrial* no solamente proporcionó a Galbraith un gran éxito de ventas, sino que extendió una vez más el pensamiento económico *institucionalista*.

El libro también llenó una necesidad muy apremiante en los últimos años de la década de 1960.

La teoría del *poder de monopolio* en la vida económica sostiene que el monopolista intenta restringir la oferta para mantener el precio por encima de su nivel competitivo. El coste social de este *poder de monopolio* es una disminución tanto de la eficiencia asignativa como de la equidad en la distribución del ingreso. Esta preocupación se centró en el papel de las grandes corporaciones en la política, el daño al medio ambiente por un compromiso absoluto con el crecimiento económico indefinido, y la perversión de la publicidad y otros aspectos pecuniarios de la cultura.

En suma, *El Nuevo Estado Industrial* dio una explicación plausible de la estructura de poder que genera todos estos problemas y de ese modo encontró una audiencia muy receptiva entre la creciente *contracultura* estadounidense y el activismo político de aquellos años.

Breve Historia de la Euforia Financiera

En su «*Breve Historia de la Euforia Financiera*» (1993), Galbraith describe las burbujas especulativas a través de la historia, y argumenta que son inherentes al sistema de libre mercado debido a la «*psicología de masas*» y al «*interés adquirido en el error que acompaña la euforia especulativa*». Galbraith afirma que la memoria financiera es «*notoriamente corta*» ya que lo que parece ser un «*nuevo instrumento financiero*» no es nada de eso. Por ello Galbraith advierte que «*el mundo de las finanzas saluda la invención de la rueda una y otra vez, a menudo en una versión un poco más inestable*». En su análisis es crucial la afirmación de que el factor común en las fases de auge y caída de los ciclos económicos es la creación de deuda para financiar la especulación, la cual «*se vuelve peligrosamente fuera de escala en*

relación con los medios de pago subyacentes». La crisis financiera de 2008, que sorprendió a muchos economistas, volvió a confirmar muchas de las tesis de Galbraith⁹⁰.

7.d) José Luis Sampedro y «Las fuerzas económicas de nuestro tiempo»

En su libro «*Las fuerzas económicas de nuestro tiempo*»⁹¹, José Luis Sampedro analiza cómo el poder económico, antes concentrado en el empresario individual, se ha desplazado hacia las grandes corporaciones y sistemas financieros, creando una nueva dinámica en la economía. Sampedro critica, pues, la despersonalización de la dirección empresarial y el creciente poder de las finanzas, que a menudo operan al margen de la economía real, generando inestabilidad y desigualdad. Las ideas principales del libro se exponen en el Recuadro anexo.

José Luis Sampedro: «Las fuerzas económicas de nuestro tiempo»

En este libro Sampedro invita a una reflexión crítica sobre el sistema económico actual y la necesidad de buscar alternativas más justas y sostenibles. Las ideas principales del libro se exponen a continuación:

Concentración del poder económico

Sampedro argumenta que el poder económico se ha concentrado en manos de grandes corporaciones y sistemas financieros, alejándose de la figura del empresario individual.

Despersonalización de la dirección empresarial

La gestión de las empresas se ha vuelto más compleja, requiriendo organizaciones extensas y burocráticas, lo que dificulta la toma de decisiones autónomas y la responsabilidad individual.

Poder de las finanzas

Sampedro critica el auge de las finanzas especulativas, que operan al margen de la economía real y pueden generar crisis y desigualdad.

Impacto en la sociedad

El autor analiza cómo estas dinámicas económicas afectan a la sociedad, generando desigualdad, inestabilidad y desequilibrios.

Crítica al capitalismo

Sampedro realiza una crítica al capitalismo, señalando sus fallas y proponiendo una reflexión sobre la necesidad de un sistema económico más justo y equitativo.

En suma, Sampedro analiza cómo las fuerzas económicas actuales han transformado la economía y la sociedad, generando concentración de poder, despersonalización de la dirección empresarial, auge de las finanzas especulativas y desigualdad.

Vista creada con IA a través de Google, revisada y editada posteriormente el 25 de julio de 2025.

⁹⁰ John Kenneth Galbraith - Wikipedia, la enciclopedia libre.

⁹¹ José Luis Sampedro (1975): *Las fuerzas económicas de nuestro tiempo*, Ediciones Guadarrama, 1975.

La importancia de la innovación y las «ondas largas» de la dinámica capitalista en Joseph A. Schumpeter

Joseph Alois Schumpeter

Joseph Alois Schumpeter nació en febrero de 1883 en Trest (Moravia), una pequeña ciudad del Imperio Austro Húngaro que hoy es parte de la República Checa. Schumpeter es uno de los economistas más destacados e influyentes del siglo xx, discípulo de Eugen von Böhm-Bawerk y Friedrich von Wieser, de la Escuela Austríaca de Economía, se exilió en los Estados Unidos en 1932, donde fue profesor en la Universidad de Harvard hasta su fallecimiento en enero de 1950, en Connecticut (Estados Unidos).

Algunos de los estudiantes de su época como profesor en Harvard fueron Paul Samuelson, James Tobin, Richard Musgrave, Richard M. Goodwin, Paul Sweezy y John Kenneth Galbraith.

Schumpeter es bien conocido por sus investigaciones sobre los *ciclos económicos*; su tesis sobre el papel del «*empresario innovador*», una función muy diferente a la del «*capitalista*»; la difusión del concepto de «*destrucción creadora*» como forma de describir el proceso de transformación que acompaña a la introducción de innovaciones en el tejido productivo; y su impresionante *Historia del Análisis Económico*, publicada tras su fallecimiento.

Entre las obras más relevantes de Schumpeter cabe destacar las siguientes:

- *La teoría del desenvolvimiento económico* (1912). Publicación en castellano, 1944.
- *Síntesis de la evolución de la ciencia económica y sus métodos* (1914). Publicación en castellano, 1964.
- *Ciclos económicos: análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista* (1939). Publicación en castellano, 2002.
- *Capitalismo, socialismo y democracia* (1942). Publicación en castellano, 1968.
- *Historia del Análisis Económico* (1954). Publicación en castellano, 2012.

https://es.wikipedia.org/wiki/Joseph_Alois_Schumpeter

8.a) La Teoría del Desarrollo Económico⁹²

La primera edición en alemán de *La Teoría del Desarrollo Económico* de Schumpeter es de 1912. El motivo principal de esta obra es, como el propio Schumpeter señala en el prólogo a la edición española, llegar a construir un modelo o esquema teórico de la evolución económica, descubriendo los impulsos concretos que la mueven y derivando de sus efectos una explicación racional del mundo económico.

En este sentido, Schumpeter añade que, tras clasificar los diferentes factores causantes de los cambios, llegó a la conclusión de que, aparte de los factores externos, existe uno puramente económico de importancia fundamental, al que da el nombre de «*innovación*», que suele tener lugar de forma *espontánea y discontinua*, generando nuevas modificaciones que alteran profundamente las formas de producción (Schumpeter, 1978: 9).

En efecto, para Schumpeter, el modo en que aparecen las innovaciones en el sistema económico permite explicar las continuas *revoluciones industriales* que son la característica principal de la historia económica. En este caso, el esquema analítico que Schumpeter propone se refiere a la época histórica que le tocó vivir, una fase de transición desde el primer capitalismo liberal del siglo XIX hacia la creciente presencia de grandes empresas monopolistas en el siglo XX.

En la historia del pensamiento económico Schumpeter supone una ruptura importante respecto a los planteamientos predominantes de la economía neoclásica enfocada fundamentalmente hacia el análisis del equilibrio estático o lo que Schumpeter llama la «*corriente circular*» de la economía, que analiza extensamente en el capítulo I de *La teoría del desarrollo económico*.

Schumpeter es uno de los primeros economistas que intentaron incorporar de forma explícita el cambio tecnológico y organizativo en el núcleo del análisis económico, concediéndole un lugar privilegiado en la explicación de la dinámica económica (Vence, 1995)⁹³. Otro economista que intentó interpretar el desarrollo de forma dinámica es Karl Marx quien, en este sentido, ejerció una influencia indudable en Schumpeter, pese a las importantes diferencias metodológicas y de enfoque.

En el análisis neoclásico, el crecimiento económico procede de forma *gradual y suave* y, por tanto, las decisiones de inversión pueden basarse en cálculos puramente lógicos. Más que destacar las dificultades inherentes a la adopción de decisiones de inversión, los neoclásicos se centraron en la significación del ahorro en el crecimiento económico. Pero para Schumpeter, en circunstancias de *riesgo e incertidumbre*, el cálculo racional es bastante limitado (Meier y Baldwin, 1969)⁹⁴.

Así pues, Schumpeter se refiere al «*desenvolvimiento*» (o *desarrollo económico*), el cual se distingue del *crecimiento económico* en que no incorpora ningún elemento cualitativamente nuevo. Para Schumpeter, los cambios que impulsan el *desenvolvimiento económico* son de carácter *endógeno y discontinuo* provocando rupturas y transformaciones cualitativas en la evolución económica. Se trata de cambios que tienen un origen *interno*, no impuestos desde el exterior. Por su parte, los cambios endógenos de carácter *continuo* corresponden al *crecimiento económico*.

⁹² Joseph A. Schumpeter (1978): *La teoría del desarrollo económico*. Fondo de Cultura Económica, México D.F. (Quinta reimpresión de la edición española de 1944). La editorial decidió respetar la opinión del traductor del libro, manteniendo el término «*desenvolvimiento*» en lugar de «*desarrollo*».

⁹³ Xavier Vence (1995): *Economía de la innovación y del cambio tecnológico*. Siglo XXI de España Editores, Madrid.

⁹⁴ Gerald Meier y Robert Baldwin (1969): *Desarrollo Económico*. Aguilar, Madrid.

Al intentar identificar las fuerzas que promueven los cambios *endógenos* y *discontinuos* que caracterizan al *desenvolvimiento económico*, Schumpeter aclara que éstos se producen fundamentalmente en la esfera de la producción, donde tiene lugar la introducción discontinua de «*nuevas combinaciones de medios productivos*», tanto tecnológicas como no tecnológicas.

Según Schumpeter (1978: 76-77), el *desenvolvimiento económico* se define por la puesta en práctica de nuevas combinaciones productivas en las empresas, que se pueden ordenar en la siguiente tipología de innovaciones:

- La introducción de un nuevo bien o una nueva calidad de dicho bien.
- El empleo de nuevos métodos de producción, lo cual incluye nuevas formas de comercialización de las mercancías.
- La apertura de nuevos mercados.
- La conquista de nuevas fuentes de aprovisionamiento de materias primas o de bienes semimanufacturados.
- La creación de nuevas formas de organización industrial.

La introducción de estas *nuevas combinaciones* impulsadas por los empresarios innovadores puede verse facilitada por la financiación proporcionada por el sistema bancario. Schumpeter distingue de este modo al *empresario* que introduce las innovaciones, del agente financiero, el cual constituye el «*capitalista*» por excelencia. Así pues, para Schumpeter, el término «*empresa*» (o «*emprendimiento*») debe ser utilizado solamente cuando lleva a cabo la creación de *nuevas combinaciones* de medios productivos, siendo el «*empresario*» el agente económico que introduce dichos cambios mostrando así quien tiene la capacidad emprendedora para enfrentar la inercia social y lanzarse a la búsqueda de *ganancias* extraordinarias mediante un tipo de competencia no basada exclusivamente en menores precios sino en la incorporación de *innovaciones*.

El «*empresario schumpeteriano*», por tanto, no se limita a la mera rutina de su negocio, sino que trata de poner en práctica nuevos planes y transformaciones para el mismo. Schumpeter diferencia igualmente las *innovaciones* que son introducidas como nuevos cambios en las empresas, de las *invenciones*, las cuales son sólo una manifestación de la evolución técnica o científica.

Todo paso fuera de los límites de la rutina de los negocios tiene dificultades que obligan a un papel importante de *liderazgo* que debe asumir el *empresario innovador* ante ellas, y cuya naturaleza puede resumirse, según Schumpeter (1978: 94), en los siguientes aspectos:

- La carencia de datos para la adopción de decisiones obliga a desplegar una capacidad para planificar y actuar en contextos de incertidumbre.
- La necesidad de superar los hábitos y costumbres tradicionales.
- La capacidad para enfrentarse a la resistencia u oposición social.

Estos tres puntos caracterizan según Schumpeter (1978: 97) la naturaleza de la *función* así como la *conducta* del *líder* al que se refiere con la figura del *empresario innovador*.

8.b) El comportamiento cíclico de la dinámica económica y las «ondas largas»

Como se señaló, uno de los rasgos básicos del *desenvolvimiento económico* es su carácter *discontinuo* a lo que se suma su forma de presentación *cíclica*, es decir, los cambios e innovaciones tienen lugar de forma desigual en el tiempo, sucediéndose en el medio y largo plazo periodos de auge, agotamiento, recesión y crisis. Schumpeter da a estos rasgos de *discontinuidad* y carácter *cíclico* de las innovaciones un papel central en la explicación de la *dinámica del desarrollo capitalista*.

Cualquier fase de auge puede comenzar mediante la incorporación de innovaciones importantes en una o algunas ramas industriales provocando impactos en las actividades económicas vinculadas. Las ganancias extraordinarias generadas con ello suelen atraer inversiones de grupos imitadores que incorporan las innovaciones. Las expectativas de nuevos beneficios sustentan dicho auge hasta el momento en que la continua llegada de nuevas inversiones va agotando progresivamente el nivel de ganancias extra.

Así pues, la fase de auge tiende a agotarse comenzando el declive de la onda expansiva del ciclo económico. La introducción de *nuevas combinaciones* en la actividad productiva vendrá, posteriormente, a alterar de nuevo la evolución económica, aunque ello no sucederá sino a lo largo de un periodo de tiempo amplio y de forma desigual y discontinua. En todo caso, la incorporación de *nuevas combinaciones* en los métodos de producción constituye el elemento clave de la *evolución económica*, al alterar la base misma del crecimiento económico.

Schumpeter distingue tres tipos de ciclos económicos, que identifica como *ciclos de Kitchin* (40 meses), *ciclos de Juglar* (10 años) y *ciclos de Kondratiev* (45-60 años), que son los que considera más importantes ya que incorporan las innovaciones que transforman los fundamentos mismos del sistema económico, dando origen a *ondas largas* de desarrollo que comprenden una *fase ascendente* o periodo de «*destrucción creadora*», y una *fase descendente* en la cual la economía va incorporando progresivamente los impactos provocados durante la fase anterior. Estas *ondas largas* fueron llamadas por Schumpeter «*ciclos de Kondratiev*», en honor del economista ruso Nikolai Kondratiev, quien fue el primero en intentar comprobar empíricamente la existencia de dichas ondas⁹⁵.

Cada una de las *ondas largas* permite mostrar las sucesivas «*revoluciones tecnológicas*» en la dinámica económica capitalista a nivel mundial, tal como podemos apreciar en el Gráfico 8.1, que ofrece una representación de las «*ondas largas*» en el proceso de desarrollo económico, destacando las diferentes revoluciones tecnológicas y sus respectivos «*factores clave*»⁹⁶.

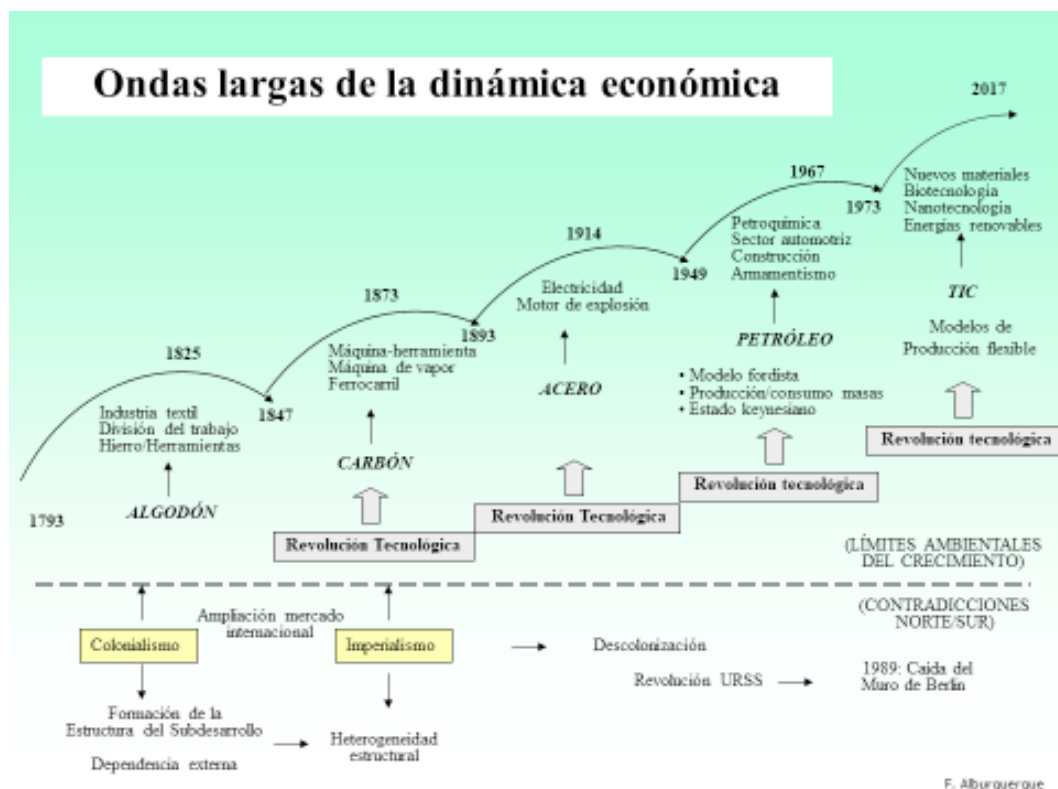
Cada «*onda larga*» de la dinámica económica se basa en diferentes *factores clave*.

- A mediados del siglo XIX, la existencia de una oferta de *carbón* abundante y barato permitió la expansión de la máquina de vapor y la reducción de los costes de transporte.
- Posteriormente, a fines del siglo XIX, el factor clave es el *acero*, que permitió la expansión de la industria siderúrgica, la industria química, la industria metalmecánica y la industria eléctrica.
- Tras la segunda guerra mundial el factor clave es el *petróleo*, en torno al cual se basó el auge de la industria petroquímica, la industria automotriz, la construcción naval y la industria aeronáutica, entre otras actividades motrices.
- Finalmente, el *paradigma tecnoeconómico actual* tiene en las nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones (TIC) su factor clave de difusión de innovaciones.

⁹⁵ Wikipedia, la enciclopedia libre. Joseph Alois Schumpeter. Consultada el 2 de junio de 2025.

⁹⁶ El concepto de «*factores clave*» está tomado de Carlota Pérez (1986): «Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto», en Carlos Ominami (ed.): *La tercera revolución industrial. Impactos internacionales del actual viraje tecnológico*, RIAL/GEL, Buenos Aires.

Gráfico 8.1



Fuente: Francisco Alburquerque (2020): «Territorio y desarrollo. globalización y competitividad sistémica territorial. Capítulo 1 del libro coordinado por A. Vázquez Barquero y J.C. Rodríguez Cohard: *Globalización y desarrollo de los territorios*, Ediciones Pirámide, Madrid.

En el Gráfico 8.1 he señalado la diferente situación de los países desarrollados y subdesarrollados (por encima y por debajo de la línea horizontal discontinua), para recordar la diferente posición y conformación estructural que tienen en el mismo proceso de avance de la economía mundial. Igualmente, se indican los límites ambientales del crecimiento económico, esto es, las crecientes exigencias de la sustentabilidad ambiental de los actuales estilos de desarrollo, junto al incremento de las contradicciones Norte-Sur (tanto entre países como entre territorios y grupos sociales al interior de los diferentes países), como algunos de los principales desafíos de la economía mundial, en la que siguen conviviendo importantes potencialidades técnicas junto a la dramática extensión de la pobreza, la desigualdad social, los movimientos desesperados de emigración de los refugiados y, en suma, el sufrimiento de una parte importante de la humanidad que, en el momento en que escribo estas líneas conoce además el drama de la guerra, el genocidio y la amenaza nuclear.

Las fases de transición tecnológica durante las cuales se produce la difusión del nuevo paradigma tecno-económico son periodos llenos de retos y desafíos, pero también de oportunidades para delinear nuevos cambios.

Lógicamente, la difusión de las nuevas tecnologías no tiene lugar de forma simultánea en los diferentes sectores, actividades y territorios. Todo ello muestra expresiones temporales y territoriales diferentes y en la realidad conviven actividades y formas de producción y de co-

mercio con lógicas de funcionamiento distintas. Por ello se trata de una *fase larga* de transición tecnológica y social.

La introducción de *innovaciones radicales* en los métodos de producción de una amplia gama de industrias y servicios impulsa las fases de auge y expansión de las «*ondas largas*» de la economía, con el crecimiento de empresas e inversiones productivas en los nuevos sectores motrices de la estructura económica. Estas «*ondas largas*» incluyen también fases de maduración en las cuales comienzan a mostrarse los síntomas de agotamiento del núcleo tecnológico y energético básico que caracteriza dicho periodo histórico. Las fases de maduración dan paso a las fases de declive de las *ondas largas*, como efecto combinado de la obsolescencia tecnológica y la presión de los mayores costes de producción.

De esta forma, a partir de las fases de maduración y declive de las trayectorias tecnológicas suele iniciarse o intensificarse la búsqueda de *innovaciones de proceso*. Asimismo, en las fases de declive, una parte de los capitales suele buscar aplicaciones financieras con preferencia sobre las inversiones productivas, dada la mayor incertidumbre existente en estos periodos⁹⁷.

Como vemos, el aprovechamiento de las oportunidades que abre la actual fase de transición tecnológica depende fundamentalmente de los actores sociales y sus proyectos e instituciones, para lo cual es imprescindible una adecuada comprensión de los rasgos que definen el nuevo paradigma tecno-económico y la fase de cambio estructural en la que nos encontramos. Los periodos de cambio estructural y adaptación institucional son, por tanto, largas fases de transición en las que la actuación de diversos grupos de actores sociales y económicos puede facilitar y orientar la dirección de las transformaciones. En este sentido es importante señalar que no existe ningún tipo de determinismo tecnológico ya que son los actores sociales y sus instituciones, es decir, su capacidad de organización, la principal potencialidad en cada territorio (Carlota Pérez, 1986)⁹⁸.

8.c) Capitalismo, socialismo y democracia. El futuro del capitalismo

Tal como señala en «*Capitalismo, socialismo y democracia*» (1942)⁹⁹, Schumpeter considera el capitalismo como un sistema dinámico, en el que se aprecian periódicamente «*oleadas de innovaciones*» que forman parte de su propia evolución. Esta imagen es totalmente diferente a la visión clásica del «*estado estacionario*» de los economistas clásicos. Además, como se ha señalado, este rasgo evolutivo del capitalismo no proviene de factores exógenos, sino que los factores dinamizadores son totalmente endógenos, ya que radican en las *innovaciones* que periódicamente se promueven por los empresarios innovadores.

La introducción de innovaciones en el seno de las formas de producción capitalistas revoluciona incesantemente su estructura económica, provocando periodos de «*destrucción creadora*» mediante los cuales se van incorporando elementos nuevos y desechándose procedimientos y métodos antiguos. Schumpeter pone el énfasis principal en las innovaciones de carácter radical, ya que está analizando principalmente los factores explicativos de la dinámica económica de largo plazo. No obstante, también hay que destacar la relevancia de las *innovaciones incrementales* que en ocasiones abren espacios importantes para la generación de innovaciones productivas.

⁹⁷ Carlota Pérez (2004): *Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*. Siglo XXI editores, México.

⁹⁸ Carlota Pérez (1986): «Las nuevas tecnologías, una visión de conjunto», obra citada.

⁹⁹ Joseph A. Schumpeter (1968): *Capitalismo, socialismo y democracia*. Ediciones Aguilar, Madrid.

Es conocida la frase de Schumpeter:

«Por muchas diligencias que agreguemos sucesivamente, no formarán nunca un ferrocarril» (Schumpeter, 1978: 75).

El propio proceso de desarrollo capitalista actúa, pues, de acicate en la búsqueda de nuevas invenciones e innovaciones, lo que lleva a Schumpeter a percibir que, con el crecimiento de las grandes empresas monopolistas y la realización por parte de estas empresas de las actividades de investigación y desarrollo (I+D), éstas se irían haciendo cada vez más rutinarias o encargadas a equipos especializados, lejos de su idea inicial del *empresario innovador*.

Schumpeter encontrará en esta tendencia de rutinización (burocratización) de las actividades de I+D un grave peligro al perderse el carácter transformador adjudicado al empresario innovador y de ahí llega a conclusiones sobre el desmoronamiento del tipo de capitalismo que él vivió. Este hecho, junto con el crecimiento de los grandes monopolios acabará por socavar, en opinión de Schumpeter, la estructura institucional en la que descansa el sistema capitalista, el cual sería sustituido, en su opinión, por un modelo institucional en el que el control de los medios de producción estaría a cargo de una autoridad central.

Es evidente que Schumpeter infravaloró excesivamente el decisivo papel que el Estado iba a desempeñar posteriormente como financiador fundamental de los procesos de investigación básica en la investigación y desarrollo (I+D) que iban a beneficiar precisamente a las grandes corporaciones empresariales. Una lúcida presentación de este tema se muestra en el excelente libro de Mariana Mazzucato (2014)¹⁰⁰ sobre «*El Estado emprendedor*» (ver Recuadro).

8.d) Resumen de las principales aportaciones de Schumpeter

Entre las principales aportaciones de Schumpeter podemos señalar las siguientes:

- Contribución esencial al análisis de la innovación y el cambio tecnológico como factores explicativos de la dinámica cíclica de la economía.
- Importancia del papel del empresario como agente innovador de la actividad productiva.
- Distinción entre los conceptos de invención e innovación.
- Ruptura con el análisis económico convencional basado en la supuesta tendencia al equilibrio de los mercados.
- Contraposición entre la competencia basada en precios y la que descansa en la incorporación de innovaciones.
- Las innovaciones no dependen sólo de las invenciones o el desarrollo tecnológico, ya que hay también innovaciones de carácter no tecnológico.

¹⁰⁰ Mariana Mazzucato (2014): *El Estado emprendedor. Mitos del sector público frente al privado*. Editorial RBA, Barcelona.

Mariana Mazzucato

Mariana Mazzucato es una economista conocida por su defensa del «*Estado emprendedor*» y su crítica al modelo neoliberal. Propone un enfoque en el que el sector público desempeña un papel activo en la innovación y la creación de valor no solo corrigiendo «*fallas de mercado*», sino dirigiendo inversiones hacia desafíos sociales como el cambio climático y la desigualdad. Su trabajo se centra en repensar el capitalismo para un crecimiento inclusivo y sustentable ambientalmente, enfatizando la importancia de la inversión, la innovación y la creación de valor público.

Entre las principales ideas de Mariana Mazzucato cabe destacar las siguientes:

Estado Emprendedor

Mazzucato desafía la idea de que la innovación es impulsada exclusivamente por el sector privado, argumentando que el Estado ha sido históricamente un motor clave de innovación, financiando y desarrollando tecnologías que luego son adoptadas por el sector privado.

Creación de Valor Público

El Estado debe tener un papel activo en la definición y creación de valor público, lo que implica dirigir las inversiones hacia áreas que aborden desafíos sociales y que beneficien a la sociedad en su conjunto.

Innovación Mision-Orientada

Mazzucato propone políticas «mision-orientadas» que establezcan metas claras y ambiciosas para la innovación, como la transición hacia una economía verde o la cura de enfermedades.

Asociaciones Público-Privadas

Mazzucato aboga por asociaciones dinámicas entre los sectores público y privado, donde se compartan riesgos y beneficios, y donde el Estado pueda retener parte de los beneficios de las innovaciones que ha financiado.

Financiamiento de la Innovación

Mazzucato critica la forma en que se financia la innovación, especialmente en industrias como la farmacéutica, donde los beneficios públicos de la investigación no se reflejan adecuadamente en los precios.

Repensar el Capitalismo

Mazzucato propone un capitalismo más inclusivo y sustentable ambientalmente, que no se centre únicamente en el crecimiento económico, sino también en la creación de valor público y en la distribución equitativa de la riqueza.

En suma, las ideas de Mazzucato giran en torno a un papel más activo y estratégico del Estado en la economía, con un enfoque en la innovación, la creación de valor público y el crecimiento inclusivo y sustentable ambientalmente.

Vista creada con IA a través de Google, revisada y editada posteriormente el 29 de julio de 2025.

8.e) La Escuela Schumpeteriana

Se denomina «*Escuela Schumpeteriana*» al grupo de economistas e historiadores económicos que trabajan a partir de la idea de que el desarrollo capitalista se caracteriza por la recurrencia de ciclos estructurales de largo plazo u *ondas largas* cuya existencia está relacionada con cambios tecnológicos fundamentales.

Este tipo de análisis cobró especial relevancia a partir de la crisis de los años setenta que puso fin al largo periodo de crecimiento económico que siguió a la Segunda Guerra Mundial, durante el cual pareció que la política macroeconómica keynesiana había logrado situar las depresiones y las crisis económicas como un problema del pasado. Sin embargo, la crisis de la década de 1970 volvió a mostrar la vigencia de los planteamientos de Schumpeter relativos a las «*ondas largas*» de la dinámica económica, una receptividad que se ha visto notablemente incrementada en los años recientes, marcados por recurrentes crisis financieras, a lo que se ha añadido la crisis medioambiental, un fenómeno que Schumpeter no pudo contemplar en sus reflexiones.

Entre los miembros más destacados de la *escuela schumpeteriana* cabe señalar a Christopher Freeman, Giovanni Dosi, John Bates Clark, Carlota Pérez y Luc Soete, todos ellos relacionados de una forma u otra con la Universidad de Sussex en Gran Bretaña¹⁰¹.

¹⁰¹ Wikipedia, la enciclopedia libre. Joseph Alois Schumpeter. Consultada el 2 de junio de 2025.

Gunnar Myrdal y la «causación circular acumulativa». El «análisis causal» de Joham H. Akerman

Introducción

En su libro *«Teoría económica y regiones subdesarrolladas»*¹⁰², Gunnar Myrdal dirige su atención principal hacia la presencia de grandes y crecientes desigualdades económicas que existían, a mediados del siglo xx, entre los países desarrollados y subdesarrollados, así como al interior de dichos países en varias regiones o territorios, lo cual exigía, en opinión de Myrdal, el conocimiento del *mecanismo causal* mediante el cual se originaban dichas desigualdades, por qué persistían y tendían a crecer, y cómo podían revertirse (Myrdal, 1968: 8).

El libro incluye, asimismo, una crítica importante de Myrdal al enfoque metodológico de la teoría económica convencional, que consideraba totalmente inadecuado para comprender la realidad económica dados los supuestos irreales de los que parte dicha teoría. Tal como señala Myrdal:

«En realidad, ni la teoría del comercio internacional ni la teoría económica general fueron concebidas nunca para explicar las realidades del subdesarrollo y desarrollo económico» (Myrdal, 1968: 19).

Según Myrdal, entre los supuestos carentes de realismo en que se basa la teoría económica convencional se encuentra la pretendida existencia de una *tendencia al equilibrio*, con una intencionalidad *«teleológica»* mediante la cual, en lugar de explicar las causas que provocan determinados fenómenos se expone el propósito o finalidad deseada. Otro supuesto carente de realismo es la omisión que la teoría económica convencional hace de los *«factores no económicos»*, esto es, los factores sociales, institucionales, políticos y culturales. Para Myrdal la distinción entre factores *«económicos»* y *«no económicos»* carece de sentido y debe reemplazarse por la de factores *«pertinentes»* o *«no pertinentes»* (Myrdal, 1968: 21).

¹⁰² Gunnar Myrdal (1957): *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, Fondo de Cultura Económica, México, (cuarta edición en español, 1968).

En el prólogo a la edición inglesa de otro de los libros de Myrdal, *«El elemento político en el desarrollo de la teoría económica»*¹⁰³, el autor critica la existencia de un cuerpo de conocimiento científico independiente de cualquier *valoración* política o ideológica. En todo trabajo científico hay siempre un elemento apriorístico que son las *valoraciones* o *«premisas de valor»* que expresan el interés del investigador o investigadora, lo cual se incorpora en la etapa en que se observan los hechos y continúa presente en el análisis teórico y no sólo cuando sacamos inferencias políticas de los hechos y las *valoraciones* que los acompañan (Myrdal, 1967: 9). En la edición original de este libro, en diciembre de 1929, Myrdal señalaba que:

«Todo economista tiene una dolorosa conciencia de que existe una duda difundida acerca del supuesto carácter «científico» de la economía. La desconfianza tiene, en realidad, buenos fundamentos. Una rama del conocimiento que opera faltándole todo un conjunto de premisas es difícilmente confiable» (Myrdal, 1967: 14).

Gunnar Myrdal

Karl Gunnar Myrdal es un economista sueco nacido en 1898 y fallecido en 1987, licenciado en Derecho y doctor en Economía por la Universidad de Estocolmo, donde fue profesor de Política Económica y Economía Internacional.

Myrdal visitó los Estados Unidos en 1929-1930, periodo en el que publicó *«El elemento político en el desarrollo de la teoría económica»*, una recopilación de varias conferencias que había impartido en la Universidad de Estocolmo en 1928. El libro fue inicialmente escrito para criticar a la generación anterior de economistas suecos (Eli Heckscher y Gustav Cassel principalmente), pero acabó siendo una crítica de la teoría económica en la cual Myrdal expresó que, aunque los economistas afirman ser científicos y objetivos, la conclusión de sus análisis siempre está sesgada políticamente. La obra no se tradujo al inglés hasta 1953 ¡casi 25 años después!

Myrdal fue uno de los primeros partidarios de las tesis de John Maynard Keynes, e incluso publicó en 1932, cuatro años antes de la *Teoría General* de Keynes, la idea de utilizar los presupuestos públicos para ralentizar o acelerar una economía. Myrdal fue diputado socialdemócrata del Parlamento sueco a partir de 1933 y ocupó el cargo de ministro de Comercio en el gobierno de *Tage Erlander*, líder del Partido Socialdemócrata Sueco y primer ministro de Suecia de 1946 a 1969. Entre 1937 y 1943 Myrdal dirigió un estudio exhaustivo sobre las relaciones raciales en los Estados Unidos, cuyo resultado es *«An American Dilemma: The Negro Problem and Modern Democracy»*, publicada en 1944. El libro fue citado por la Corte Suprema de los Estados Unidos en una decisión de 1954 que prohibió la segregación racial en las escuelas públicas. Durante la Segunda Guerra Mundial Myrdal defendió una pública posición contra Hitler y el nazismo. Entre 1947 y 1957 fue secretario ejecutivo de la *Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa*. A lo largo de la década de 1960, trabajó en su obra *«El drama de Asia»*, una investigación sobre la pobreza, publicada en 1968.

Después de regresar a Suecia, Myrdal dirigió el Comité Sueco contra la Guerra de Vietnam siendo también copresidente de la Comisión Internacional de Investigación de los Crímenes de Guerra de los Estados Unidos en Indochina. También presidió el *Instituto Internacional de Investigación para la Paz de Estocolmo (SIPRI)*, una importante institución internacional fundada en 1966. En marzo de 1974, compartió con Friedrich Hayek el Premio del Banco de Suecia en Ciencias Económicas (conocido como Premio Nobel de Economía), aunque defendió la abolición de dicho premio al considerar la Economía una «ciencia blanda». Entre sus principales aportaciones cabe destacar las siguientes:

¹⁰³ Gunnar Myrdal (1967): *El elemento político en el desarrollo de la teoría económica*, Madrid, (Primera edición en sueco en 1929).

- El enfoque metodológico basado en la interdependencia de los fenómenos económicos, sociales e institucionales y la defensa de la *interdisciplinariedad* en las ciencias sociales.
- La crítica a la división entre la economía positiva y normativa, ya que los juicios de valor impregnan, implícita o explícitamente, cualquier proposición económica.
- El análisis de la pobreza en los países subdesarrollados.
- Sus trabajos sobre la teoría del dinero y las fluctuaciones económicas.
- Su estudio de campo sobre las condiciones de vida y la discriminación de los afroamericanos estadounidenses, que contribuyó a la concienciación acerca de su situación y al reconocimiento progresivo de sus derechos sociales.

https://es.wikipedia.org/wiki/Gunnar_Myrdal

Según Myrdal:

«No hay modo de estudiar la realidad social fuera del punto de vista de los ideales humanos. Una «ciencia social desinteresada» nunca ha existido y por razones lógicas no puede existir. La connotación de nuestros principales conceptos representa el interés que tenemos en una materia, dirige nuestros pensamientos y da significación a nuestras inferencias. Plantea las preguntas sin las cuales no hay respuestas» (Myrdal, 1966: 483)¹⁰⁴

Para Myrdal (1968: 9), la incorporación de lo que denomina las «*premisas de valor*» que cada autor o autora incorpora en su trabajo de investigación debe ser siempre un tema *explícito* no sólo por honestidad intelectual sino para dar al trabajo científico la capacidad de lograr una teoría más realista como resultado de la discusión pertinente. Estas citas de Gunnar Myrdal muestran, en mi opinión, la relevancia del autor de la *Escuela de Estocolmo* (ver Recuadro).

La Escuela de Estocolmo

La *Escuela de Estocolmo* fue un grupo de pensamiento formado por economistas suecos con interés principal en los temas macroeconómicos, la teoría del dinero, la oferta y la demanda, surgido en la década de 1930 que, inspirados en los trabajos de Knut Wicksell (1851-1926), llegaron a conclusiones similares a las de John Maynard Keynes.

Entre sus miembros más destacados hay que citar a Gunnar Myrdal y Bertil Ohlin, quienes desarrollaron los fundamentos intelectuales del moderno estado de bienestar del norte de Europa, siendo sus teorías implementadas como política nacional por el Partido Socialdemócrata Sueco y la Confederación de Sindicatos Suecos.

Un comentario de William Barber* relativo al trabajo de Gunnar Myrdal sobre la teoría monetaria señala lo siguiente: «*Si su contribución hubiera estado disponible en inglés para los lectores antes de 1936, es interesante especular si la revolución en la teoría macroeconómica de la década de la depresión se conocería como myrdaliana tanto como keynesiana*».

* William J. Barber (1988): *Historia del pensamiento económico*. Alianza Editorial, Madrid.

¹⁰⁴ Gunnar Myrdal (1966): «Apéndice: Nota metodológica sobre los conceptos y las premisas de valor», en Gunnar Myrdal (1966): *Solidaridad o desintegración. Tendencias actuales de las relaciones económicas internacionales en el mundo no soviético*. Fondo de Cultura Económica, México. Primera edición en inglés: 1956.

Otros economistas destacados de la *Escuela de Estocolmo* son Gustav Cassel, profesor de economía en la Universidad de Estocolmo; Dag Hammarskjöld, secretario general de las Naciones Unidas desde abril de 1953 hasta el 18 de septiembre de 1961, cuando falleció al estrellarse el avión en el que viajaba para mediar en el conflicto de Katanga en el Zaire (Congo Belga); Erik Lindahl (1891-1960) profesor de economía en la universidad de Upsala entre 1942 y 1958; y Erik Lundberg (1907-1987), profesor de economía política en la universidad de Estocolmo.

https://es.wikipedia.org/wiki/Escuela_de_Estocolmo

9.a) La «causación circular acumulativa» de Gunnar Myrdal

Para la explicación del concepto de «causación circular acumulativa» Myrdal recuerda al economista Ragnar Nurkse (1907-1959), especialista en desarrollo económico, y su célebre «círculo vicioso de la pobreza» cuya exposición se encuentra en su libro *«Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados»*¹⁰⁵. Según Ragnar Nurkse, si un país es pobre no tiene capacidad de ahorro y por ello tiene limitada su inversión; sin inversiones no puede incrementar su productividad y, por ello, no logra aumentar su riqueza, por lo que el país permanece pobre. En opinión de Myrdal (1968: 22-23), se trata de un proceso que se desenvuelve de forma circular y acumulativa donde varios factores son, a su vez, causa y efecto de otros. Evidentemente, una relación circular integrada por un mayor nivel de ahorro e inversión productiva puede incrementar la productividad y la riqueza en un proceso acumulativo de carácter positivo en vez de negativo.

Lo esencial de un problema social es, según Myrdal, que está constituido por un conjunto complejo de cambios entrelazados, circulares y acumulativos, por lo cual el concepto de «causación circular acumulativa» permite un análisis más realista del cambio social enfrentándose, de este modo, a la falsa analogía de la «teoría económica del equilibrio».

Según señala Myrdal:

«No existe tal tendencia hacia la autoestabilización automática del sistema social. El sistema no se mueve por sí mismo hacia ningún tipo de equilibrio entre fuerzas, sino que se está alejando constantemente de tal posición. Normalmente, un cambio no da lugar a cambios compensadores, sino que, por el contrario, genera cambios coadyuvantes que mueven al sistema en la misma dirección que el cambio original, impulsándolo más lejos» (Myrdal, 1968: 24).

En el trabajo de investigación que dirigió sobre los problemas de la población negra en los Estados Unidos¹⁰⁶, Myrdal utilizó el concepto de la *causación circular acumulativa* como hipótesis metodológica principal. En dicha investigación el modelo explicativo se podía reducir a dos factores: el «prejuicio de la población blanca», causa de la discriminación contra la población negra en sus diferentes aspectos, y el «bajo nivel de vida» de la población negra. Ambos factores se encontraban interrelacionados de modo que el prejuicio de los blancos y los bajos niveles de vida de los negros se reforzaban recíprocamente.

¹⁰⁵ Ragnar Nurkse (1955); *Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*. Fondo de Cultura Económica, México.

¹⁰⁶ Gunnar Myrdal (1944): *An American Dilemma: The Negro Problem and Modern Democracy*. Harper and Bros, Nueva York.

De un lado, el *nivel de vida* de la población negra se podía desdoblar en sus partes constitutivas, todas ellas interrelacionadas a través de la *causación social acumulativa*, como el empleo, los salarios, la vivienda, la nutrición, la vestimenta, la salud, la educación, la estabilidad de las relaciones familiares, el cumplimiento de la ley, la limpieza, el sentido del orden, el merecimiento de confianza, y la lealtad a la sociedad en general, entre otras. De esta forma resultaba posible identificar acciones de mejora de estos elementos constitutivos, lo cual permitiría disminuir, directa o indirectamente, el prejuicio de la población blanca (Myrdal, 1968: 28).

La principal tarea científica es, pues, en opinión de Myrdal (1968: 29), analizar las relaciones causales del sistema, e identificar la influencia de las medidas —tanto externas como internas— que se puedan llevar adelante.

Como conclusión, Myrdal señala que resulta inútil tratar de centrarse únicamente en un solo factor básico predominante como hace la teoría convencional con el factor económico. Por razones similares, según Myrdal, cualquier estudio realista del *subdesarrollo* y el *desarrollo* de un país o territorio queda bastante lejos de la teoría económica convencional.

Los *factores no económicos* son muy importantes, de modo que mientras más conozcamos la interrelación de los factores constitutivos de una determinada situación y mejor sepamos los efectos que pueden llegar a tener los cambios en dichos factores, mejor podremos determinar las políticas para impulsar los cambios necesarios en el sistema social (Myrdal, 1968: 31).

Como podemos apreciar, nos encontramos ante un autor muy relevante al cual, posiblemente aún no se le ha concedido el reconocimiento que merece en la historia del pensamiento económico.

9.b) El libre juego de las fuerzas del mercado propicia la desigualdad regional

La *causación circular acumulativa* constituye para Myrdal (1968: 36) una hipótesis más adecuada para llevar a cabo el análisis teórico de un proceso social, en vez de la teoría económica convencional y su referencia habitual a la intersección de las curvas de oferta y demanda para determinar el «*precio de equilibrio*».

En el conocido manual de *Economía* de Paul A. Samuelson¹⁰⁷ se puede leer lo siguiente a propósito del funcionamiento del sistema de precios en el mercado de los factores de producción:

«Si se necesitan más soldadores que vidrieros, las oportunidades de empleo serán más favorables en el campo de la soldadura. El precio de los soldadores, su salario por hora tenderá a subir, mientras que el de los vidrieros tenderá a bajar. Si todas las demás cosas permanecen constantes, esto hará que se produzca una desviación hacia la ocupación deseada» (Samuelson, 1983: 44).

Como se aprecia, en la teoría económica convencional es habitual la incorporación de la cláusula «*ceteris paribus*» (esto es, permaneciendo todo lo demás constante), lo que supone una arbitraria simplificación que elimina de la investigación algunos factores que podrían completar el análisis.

La aplicación del concepto de la *causación circular acumulativa* es un planteamiento que se propone igualmente desde el *enfoque de desarrollo territorial* en la investigación de las re-

¹⁰⁷ Paul A. Samuelson (1983): *Economía*. Libros McGraw-Hill de México, S.A, undécima edición.

laciones existentes entre los diversos elementos de un *sistema territorial*, el cual incorpora no solamente los factores económicos sino los factores territoriales, esto es, sociales, políticos, institucionales, culturales, físicos y medioambientales que lo conforman.

La idea principal que quiere transmitir Myrdal (1968: 38) es que el «*libre juego de las fuerzas del mercado*» tiende a aumentar más bien que a disminuir, las desigualdades entre regiones o territorios. En efecto, las regiones más desarrolladas suelen ofrecer condiciones favorables para las actividades económicas que se concentran en ellas, como la mano de obra especializada en diferentes industrias, la facilidad de las comunicaciones, la conciencia favorable al crecimiento y el espíritu de empresa, todo lo cual fortalece y mantiene su crecimiento a expensas de otras localidades y regiones en las que el atraso y el estancamiento son la norma general (Myrdal, 1968: 39).

Myrdal insiste en que los movimientos de mano de obra, de capitales y el comercio de bienes y servicios no contrarrestan la tendencia hacia las desigualdades regionales, sino que a través de estos movimientos evoluciona el proceso acumulativo ascendente en unas regiones y de forma descendente en otras. De este modo, las regiones en proceso de crecimiento económico atraen inmigrantes de otras partes del país, lo cual afecta desfavorablemente a las regiones origen de dicha emigración. Por su parte, los movimientos de capital incrementan la tendencia a la desigualdad, ya que en los centros en expansión se concentra la inversión, facilitada también por un sistema bancario que tiende a transformarse en un instrumento que absorbe el ahorro de las regiones pobres y lo redirige a las regiones más ricas donde los rendimientos del capital son más altos y seguros. Asimismo, el comercio opera fundamentalmente sobre las mismas bases, en favor de las regiones ricas y en contra de las regiones pobres, donde suelen surgir obstáculos para la industria artesanal y las industrias establecidas con anterioridad (Myrdal, 1968: 40-41).

Así pues, los *factores no económicos* tienen un papel importante en la *causación circular acumulativa*, colaborando al proceso que lleva a la desigualdad regional. Por ello, las regiones que no son centros dinámicos de desarrollo requieren una intervención y ayuda decisivas por parte de la política regional que debe acometer obras decisivas en la infraestructura básica y los servicios públicos fundamentales (educación, salud, sanidad, transporte, vivienda, entre otros), a fin de evitar las peores circunstancias en las regiones pobres.

Tal como señala Myrdal (1968: 42-43), todos los efectos de frustración que trae consigo la pobreza operan por medios diferentes a los señalados por la teoría económica convencional, ya que están interrelacionados por la *causación circular acumulativa*. Del mismo modo, los efectos que tienden a elevar los niveles económicos de los centros regionales dinámicos están también interrelacionados en la causación circular, moviéndose continuamente hacia la mayor expansión en un proceso acumulativo. Podemos hablar así de «*efectos retardadores*» para referirnos a los cambios adversos acumulados que resultan del proceso de *causación circular* entre todos los factores económicos y no económicos, de la misma forma que existen igualmente «*efectos impulsores*» centrífugos de los centros de expansión económica hacia otras regiones. De todos modos, según Myrdal (1968: 47), existe una tendencia inherente del libre juego de las fuerzas del mercado a crear desigualdades regionales, una tendencia que es más dominante mientras más pobre es el país.

9.c) Johan H. Akerman y el «análisis causal»

Johan Henrik Akerman (1896-1982) es un economista sueco, profesor de Economía y Estadística en la Universidad de Lund, cuyo pensamiento está vinculado a la teoría marginalista, en especial por la influencia de Knut Wicksell (1851-1926). Sin embargo, Akerman llevó a cabo una crítica metodológica importante a la teoría económica clásica y neoclásica, desde

una perspectiva que subraya la presencia de las características estructurales e institucionales presentes en la realidad económica. Para ello Akerman combina la *econometría* y el *institucionalismo* en una nueva forma de análisis que llamó «*análisis causal*», realizando estudios en los que señaló la existencia de determinadas «*fuerzas motrices*» en la época de industrialización, de 1850 a 1940, en cuatro países (Inglaterra, Estados Unidos, Alemania y Francia), mostrando la existencia de «*límites estructurales*» en la interpretación de los datos empíricos, especialmente en lo referente a los *ciclos económicos*¹⁰⁸.

La tesis fundamental de Akerman¹⁰⁹ es que, en la vida económica, la transformación estructural de la sociedad es el fenómeno esencial, mientras que las variaciones coyunturales de la producción, de los precios o del empleo, no son más que los resultados de dicha transformación. Las teorías de Akerman expresan la *corriente estructuralista* que en aquellos años de la década de 1960 era predominante en el análisis científico y cuyo enfoque se aplicó a la economía por autores como François Perroux¹¹⁰ y André Marchal¹¹¹ en Francia, y José Luis Sampedro¹¹² en España.

El dualismo conceptual entre el análisis causal y los modelos de cálculo

Como señala Akerman (1962: 3), la teoría económica se apoya en dos métodos fundamentales, la *deducción* y la *inducción*. El *método deductivo* trata de reconstruir mentalmente una interpretación de los hechos observados con ayuda de series estadísticas temporales y otros elementos descriptivos susceptibles de expresarse cuantitativamente. Por su parte, el *método inductivo* tiende a racionalizar los cálculos del sujeto económico y elaborar un plan de los medios que trata de poner en acción para lograr su objetivo. Este *dualismo fundamental* de las relaciones entre la *deducción* y la *inducción* constituye uno de los problemas fundamentales de la teoría del conocimiento en la Economía Política.

Ahora bien, en el «*modelo de cálculo*» o establecimiento de las decisiones de acción de la política económica, es preciso que su elaboración incorpore las verdaderas dimensiones de la realidad económica, así como sus características estructurales, institucionales y temporales (o históricas) de ésta. En otras palabras, no se trata únicamente de un ejercicio de lógica a partir de algunos supuestos preestablecidos. Por ejemplo, en la reconstitución de los hechos económicos mediante el *análisis causal*, no es posible seguir utilizando la ficción de un sujeto individual de carácter abstracto y ahistórico (*homo economicus*) siendo obligada su sustitución por los *grupos sociales* que protagonizan la realidad en un ejercicio de «*colaboración no concertada*» entre ellos (Akerman, 1962: 5).

Más allá de estas reflexiones de carácter metodológico, Akerman (1962: 6) plantea la necesidad de considerar la *estructura económica y política*, a fin de incorporar una teoría de la *planificación económica* y aportar de ese modo algo nuevo y valioso a la economía política. El *análisis causal* es, pues, macroeconómico, debiendo conocerse, además, desde el inicio, las

¹⁰⁸ Rafael Martínez Cortiña (director): *Economía Planeta. Diccionario Enciclopédico* (1980). Vol. 1. Editorial Planeta, Barcelona.

¹⁰⁹ Se siguen aquí dos textos de Johan Akerman (1968): *Teoría del Industrialismo (Análisis causal y planes económicos)*, Editorial Tecnos, Barcelona; y *Estructuras y Ciclos Económicos* (1962); así como el discurso leído en la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras de Barcelona por Luis Pérez Pardo: *El punto de vista económico-estructural de Johan Akerman*, el 3 de mayo de 1972.

¹¹⁰ François Perroux (1984): *El desarrollo y la nueva concepción de la dinámica económica*. UNESCO. Ediciones del Serbal, Barcelona.

¹¹¹ André Marchal (1952): *Metodología de la ciencia económica*. Buenos Aires.

¹¹² José Luis Sampedro (1961): *Realidad económica y análisis estructural*, Editorial Aguilar, Madrid.

motivaciones ideológicas y valores predominantes de los diferentes grupos sociales, así como los resultados de su actividad a lo largo del tiempo. El *dualismo* de los «modelos de cálculo» y la reconstitución de los hechos económicos propia del *análisis causal* reflejan, por tanto, el grado de realismo de la teoría o su contenido de veracidad. Es así como la *econometría* permite dar a las series estadísticas temporales la posibilidad de plantear problemas teóricos o, más exactamente, sugerir indicaciones sobre las tendencias de evolución observadas (Akerman, 1962: 11).

Muestra así Akerman las diferencias y relaciones del *dualismo* conceptual existente entre el *análisis causal* y los *modelos de cálculo*, desde un punto de vista histórico y epistemológico, siendo fundamental la relación entre uno y otro enfoque con prestaciones mutuas. El *análisis causal* se basa en premisas institucionales y perspectivas temporales de los grupos de actores principales, es decir, trata de llegar a una predicción probabilística, mientras que el *modelo de cálculo* es una base para la acción. La diferencia entre los dos modelos la muestra Akerman mediante el Cuadro 9.1.

Cuadro 9.1: Análisis causal y modelos de cálculo

Análisis causal	Modelo de cálculo
La teoría es una predicción probabilística que puede ser corregida por hechos futuros.	No es posible hacer predicciones ya que el modelo constituye una base para la acción.
Explica acontecimientos en una estructura específica con relaciones causales limitadas.	Describe las alternativas de acción con premisas dadas y objetivo establecido.
El análisis se refiere a hechos pasados y futuros, pero está restringido por la falta de material empírico.	El modelo de cálculo está enfocado hacia un punto hipotético que carece de lugar definido en la escala temporal real.
El análisis es en principio continuo.	El análisis es discontinuo.
Se considera que los procesos son irreversibles en la esfera real.	Los procesos son considerados en principio como reversibles en la esfera lógica.

Fuente: Johan Akerman (1968: 338), obra citada.

Akerman señala que la *relación micro-macro*, es decir, la relación de las partes con el todo constituye el problema más importante a resolver cuando se acepta este principio *dualista*. En contra de la «teoría general del equilibrio» Akerman expone la «teoría diferenciada» que preconiza la *Escuela de Lund*, la cual comienza con la observación de las características institucionales, estructurales y cíclicas de la sociedad en su tiempo, y a través del *análisis causal* se determinan los grupos sociales predominantes, a fin de buscar una solución al problema de la adición (Akerman, 1968: 352). Según Akerman, los resultados del *análisis causal* constituyen sólo una aproximación sobre los acontecimientos pasados, ya que pueden aparecer nuevos elementos de periodicidad, aceleración o desaliento.

Conceptos básicos del «análisis causal»

En el análisis causal el concepto de «estructura» es de primordial importancia ya que reemplaza el «orden natural» de los clásicos al incorporar las organizaciones o grupos sociales que constituyen los actores reales que se suceden a lo largo del tiempo. Con este fin Aker-

man (1962: 11-12) utiliza el concepto de *estructura económico-política* que expresa la relación entre la actividad industrial del Estado y la de los negocios privados. También se refiere a la *estructura de la producción*, concepto que engloba las relaciones entre el orden de magnitud de diversas ramas o sectores productivos, o bien los índices relativos al valor de la producción y el nivel de empleo de las empresas.

Otro concepto básico que señala Akerman (1962: 13) es el relativo a la identificación de los diferentes *grupos* sociales actuantes. Es aquí donde se encuentra el punto de contacto entre la sociología, la psicología social y el *análisis causal* económico, aunque no se trata únicamente de describir un determinado *grupo social* sino de identificar a los *grupos* que durante un determinado periodo desempeñan un papel predominante (Akerman, 1962: 14).

En el Cuadro 9.2 Akerman muestra ocho grupos, así como los indicadores «ideales» que desearían tener las unidades de decisión y los indicadores realmente *disponibles*. Por su parte, el concepto de *actividad* define los procesos económicos (consumo, ahorro, inversión, etc.) lo cual se encuentra ligado a ciertos *grupos* y reviste formas distintas para cada uno de ellos. Las actividades tienen además un aspecto temporal, por lo que el *análisis causal* utiliza el concepto de *periodo* para referirse a la duración real, mensurable cuantitativamente en la escala temporal como, por ejemplo, el periodo anual, los periodos estacionales de seis meses, el ciclo agrícola de dos años, un ciclo corto de coyuntura de dos a cuatro años, u otros más largos de siete a once años, o bien los periodos seculares de mayor extensión (Akerman, 1962: 16). De todas formas, el concepto de *periodo* es más un punto de partida estadístico que un objetivo central del *análisis causal*, el cual se interesa esencialmente por el concepto de *fuerzas motrices* impulsoras de las transformaciones estructurales, a las que me refiero en el apartado siguiente.

Cuadro 9.2: Indicadores de las actividades de los grupos sociales

Grupos	Indicador ideal	Indicador disponible
Banco Central	Reservas	Circulación de billetes
Bancos Comerciales	Datos de liquidez y beneficios	Préstamos otorgados
Inversores	Ganancias netas anticipadas	Precios de las acciones y bonos
Trabajo	Empleo y salarios reales	Salarios nominales
Comercio	Beneficios netos	Valor de las importaciones
Agricultura	Valor de las cosechas dividido por los costes de producción	Valor de las cosechas de trigo y algodón
Industria de bienes de consumo	Beneficios netos	Índice de producción industrial
Industria de bienes de capital	Beneficios netos	Producción de hierro x precio del hierro

Fuente: Johan Akerman (1968: 243), obra citada.

9.d) Las fuerzas motrices del industrialismo

Las «fuerzas motrices» impulsoras de la *estructura económica* se exponen siguiendo un orden de mayor a menor grado de autonomía. De acuerdo con este criterio, Akerman trata en primer lugar el «progreso técnico» a lo que sigue el «aumento de la población» y los «cambios en las motivaciones», tres fuerzas que actúan y reaccionan de distinto modo en los periodos al-

ternativos de guerra y paz. Después vienen «*el desarrollo del crédito*», «*la concentración de las empresas*» y «*la organización del trabajo*». Finalmente, se tratan «*los cambios en la distribución de la renta*» como factor menos autónomo o más dependiente de las otras fuerzas.

El progreso técnico

Según recuerda Akerman (1968), el progreso acumulado en las matemáticas y la física se aplicó al perfeccionamiento de la máquina de vapor, que fue el gran avance técnico que provocó la *primera revolución industrial* en Inglaterra a mediados del siglo XVIII. La electricidad impulsó la *segunda revolución industrial* y el petróleo la *tercera revolución industrial*. Asimismo, la importancia de la investigación pura y la organización del trabajo para el progreso técnico siguió creciendo, hasta el punto de que la *cuarta revolución industrial* en las grandes fábricas modernas incorporó tres líneas paralelas de producción: el laboratorio científico, una planta experimental y las unidades de producción propiamente dichas. Como vemos, Akerman diferencia cuatro etapas distintas al interior de lo que llamamos «*revolución industrial*». El hecho de que las invenciones no puedan ser previstas hace del *progreso técnico* la primera variable independiente entre las fuerzas motrices del industrialismo. Hay que tener en cuenta, además, el hecho de que una cosa son las *invenciones* y otra bien distinta la incorporación de las *innovaciones*, lo cual introduce distintas fechas en la presencia de estas últimas, que es el hecho productivo más importante.

El aumento de la población

Akerman compara el crecimiento de población en Francia, Alemania, Reino Unido y Estados Unidos desde mediados del siglo XVIII, y observa diferencias en ritmo, sobre todo a favor de Estados Unidos, debido a la menor presencia relativa de guerras en su territorio, la ausencia de grandes epidemias, la mayor seguridad para la vida y la propiedad durante el siglo XVIII, así como la importante inmigración durante los años de 1845 a 1914. Pese a ello, en todas las naciones se observan factores causales positivos que deben relacionarse con el *industrialismo*. El análisis de las variaciones en las tasas de natalidad, mortalidad y los movimientos de población interesa principalmente por el efecto que tienen en la oferta del mercado del trabajo.

Cambios en las motivaciones ideológicas

Los *cambios en las motivaciones* ideológicas constituyen para Akerman otra importante fuerza motriz en la medida en que suponen una lenta pero permanente evolución desde los valores del *idealismo*, absolutismo y dogmatismo de la Edad Media hacia posiciones centradas en el *materialismo* o reflexión acerca de las características de la realidad material tal como ésta puede ser comprendida por la razón humana. Sin embargo, tal como señala Akerman (1968: 48): «*No son las motivaciones como tales lo que importa en un análisis dinámico, sino el cambio en la tendencia, siendo esto una función de las ideas favorecidas por la inteligencia de los grupos social y políticamente relevantes*». Akerman contrapone las explicaciones de Max Weber¹¹³ y Richard Henry Tawney¹¹⁴, para los cuales la génesis del indus-

¹¹³ Max Weber (1901): *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Austral, Barcelona, 2024.

¹¹⁴ Richard H. Tawney (1920): *La sociedad adquisitiva*, Editorial Elba, SL., Barcelona, 2016.

trialismo y el capitalismo moderno debe buscarse en los valores del protestantismo, frente a las tesis de Marx y Engels para quienes los intereses materiales, la lucha de clases y la conflictividad social son los factores dominantes.

Cambio político

Los hechos económicos no suceden independientemente de los acontecimientos políticos, de modo que la presencia de los conflictos sociales y los periodos de guerra no son anomalías del «orden natural» tal como suponen la economía clásica y neoclásica. Por el contrario, deben ser incorporados en un análisis dinámico y causal tal como señala Akerman (1968: 63), ya que las variaciones seculares de precios se encuentran causalmente relacionadas con cambios políticos, guerras y revoluciones. Los grandes periodos de paz y guerra constituyen, para Akerman, una escala del tiempo en la época del *industrialismo*, en la cual se dan periodos de paz con precios y tipos de interés bajos, y periodos de guerra con precios y tipos de interés altos. Por tanto, la frecuencia de las guerras introduce un elemento a considerar en el análisis dinámico de las tendencias económicas¹¹⁵.

«Un análisis que se esforzase en describir el periodo del industrialismo sin tener en cuenta sistemáticamente el papel que han tenido las grandes guerras en la evolución económica, no podría dar una representación valedera del hecho económico» (Akerman, 1962: 27).

Desarrollo del crédito

Hay también una relación positiva entre el desarrollo industrial y el sistema monetario y crediticio. La aceleración del periodo de producción característica del *industrialismo* y la diversificación de las mercancías exigieron una demanda de crédito mayor. Akerman recuerda el aumento de las entidades bancarias durante la *primera revolución industrial*, y cómo la *segunda revolución industrial* fue acompañada también por la creación de los bancos nacionales y la banca especializada en el crédito industrial. No obstante, en la *tercera revolución industrial*, consecuencia principalmente de la aplicación de los principios de racionalización económica y organizativa, disminuye la influencia de los bancos al extenderse la autofinanciación de las grandes corporaciones (Akerman, 1968: 81). Observa también Akerman las relaciones entre la producción de oro y plata como fuerza impulsora causante de variaciones de precios, por un lado, y las políticas monetaria y crediticia, por otro. Sin embargo, tal como señala Akerman: «Revisando las políticas monetarias del industrialismo, podemos concluir que el patrón oro internacional sólo disfrutó de una posición segura durante un periodo muy corto: desde 1900, aproximadamente, hasta el comienzo de la Primera Guerra Mundial». Después de la Gran Depresión de los años 30, la política de pleno empleo se lleva a cabo combinando la política monetaria, financiera, de producción, de precios y de comercio (Akerman, 1968: 83-85),

¹¹⁵ En su libro *Técnica y Civilización* (1934) Lewis Mumford expone igualmente la presencia de las guerras y la preparación para las guerras como un factor importante en la historia de la técnica.

Concentración de empresas

Pese al planteamiento de la teoría económica clásica y neoclásica de hacer descansar su análisis en el comportamiento de un individuo abstracto y aislado (el «*homo economicus*»), lo cierto es que el Estado y los grupos sociales limitan el poder explicativo de la ciencia económica desde el primer periodo del industrialismo (Akerman, 1968: 103), siendo la concentración de capitales y empresas, así como de los trabajadores, un rasgo destacado a partir de 1850. Igualmente están presentes los intereses de los agricultores y, con menor poder de organización, se encuentran también los empleados de cuello blanco, así como los consumidores y contribuyentes, que deben aceptar las consecuencias de los tratos entre los grupos citados anteriormente.

Organización del trabajo

Según Akerman (1968: 118) el desarrollo de los sindicatos en los principales países industriales siguió un camino paralelo al de la concentración de empresas. En 1800 eran ilegales los sindicatos en Inglaterra, pero la presión que a su favor hicieron las «*uniones de trabajadores*» y el «*cartismo*» fue calando en la opinión pública hasta ser totalmente reconocida la sindicación obrera en 1875. El sindicalismo de los países industriales se inspiró en el modelo inglés, aunque el sector político y la organización del movimiento obrero se han combinado de distinta forma en cada uno de los países.

«En Alemania, los sindicatos no fueron legales hasta 1890: la política antisocialista de Bismarck y la reforma social iniciada por el Estado (ley de inspección de fábricas de 1878, de seguro social de 1881, de protección de los trabajadores en 1891) descartaron el socialismo y los sindicatos, pero finalmente el Estado tuvo que aceptar los sindicatos como instituciones legales» (Akerman (1968: 119).

Las grandes organizaciones del capital y del trabajo, los *trusts* y los sindicatos obreros desempeñan según Akerman (1968: 125), un papel decisivo en el desarrollo económico y social, aunque el Estado se acabó erigiendo en árbitro a través de la política fiscal y la política de pleno empleo. Finalmente, junto a estos grupos Akerman menciona las cooperativas y las empresas de *servicios comunales* encargadas de la distribución del agua, gas, electricidad y el transporte público, entre otros.

Cambios en la distribución de la renta

Finalmente, la distribución de la renta aparece en las diferentes fases del industrialismo como un factor determinante, al modificar tanto el volumen como la orientación del ahorro y la inversión (Akerman, 1962: 28). El proceso del industrialismo se muestra por un aumento de la renta industrial y una disminución relativa de la renta agrícola (Akerman, 1968: 128), y las fechas en que esto se produce marcan el tránsito desde el mundo agrario al industrial. Tanto la distribución de la renta agrícola e industrial como la política comercial han sido importantes, pero comparándolas con el progreso técnico, el cambio político, el desarrollo del crédito y las innovaciones en la organización empresarial, son factores menores.

A modo de síntesis de las características principales de la *aceleración industrial*, Akerman (1968: 152-153) resume las fuerzas impulsoras del industrialismo en tres grupos (técnico, político e institucional) que denomina *determinantes económicos*:

- El acelerado progreso técnico.
- Los períodos alternativos de guerra y paz, con intervalos cada vez más cortos, que determinan los movimientos de precios y tipos de interés.
- Otras fuerzas impulsoras que registran flujos y reflujos, como el curso de los negocios, los intereses creados, y el poder sindical.

9.e) Estructuras y ciclos económicos

Según Akerman (1968: 176), podemos resumir las características de los *ciclos económicos* durante la época del industrialismo en tres aspectos:

- Implican movimientos acumulativos ascendentes y descendentes.
- Poseen cierto grado de paralelismo en las series, aunque también existen retrasos temporales de diferente duración.
- Las crisis y las depresiones económicas son más o menos equidistantes, constituyendo así la periodicidad un rasgo destacado.

Tal como señala Akerman (1968: 182), hay que tener en cuenta que las sucesivas fases de crisis y auge de los ciclos económicos tienen lugar en sectores de la economía distintos y, además, las variables dominantes del ciclo se encuentran en la esfera *microeconómica* durante la fase de depresión y en la *macroeconómica* durante la fase de auge.

En la explicación de los *ciclos económicos* suelen diferenciarse los factores «*endógenos*» y «*exógenos*», siendo los primeros fenómenos de mercado o cambios pertenecientes al «*mecanismo económico*» y los segundos, fenómenos institucionales o estructurales que actúan desde fuera de dicho mecanismo económico. Existe cierta similitud con la explicación sobre las «*ondas largas*» de la dinámica económica dada por Joseph A. Schumpeter¹¹⁶, a partir de los *ciclos largos* de Nikolai Kondratieff, en la cual Schumpeter se refiere a las grandes transformaciones técnico-productivas impulsadas por la explotación comercial de dichas innovaciones introducidas por los *empresarios innovadores*.

Los atributos característicos de los ciclos económicos los reúne Akerman (1968: 195) en los siguientes términos:

- El desarrollo económico en la *época del industrialismo* no muestra un avance continuo.
- Los movimientos acumulativos ascendentes y descendentes que constituyen los ciclos son consecuencia de hechos estructurales o institucionales en el dominio de la producción, del crédito, de los grupos sociales activos y de las motivaciones psicológicas de los principales actores y grupos.
- La génesis de las fases de auge económico se halla generalmente en los departamentos de costes de las empresas mejor equipadas.
- Las fuerzas institucionales, las guerras a lo largo de la época del industrialismo y la economía planificada desde 1914 influyeron fuertemente en la formación y las distintas fases de los ciclos económicos.

Lo difícil de explicar en los ciclos —según Akerman— es su *periodicidad*, la cual se aprecia a través de la observación de las crisis económicas y los intervalos con que se producen. Para medir dichas variaciones, Akerman selecciona tres conjuntos de datos: la inversión, el

¹¹⁶ Joseph A. Schumpeter (1939): *Ciclos económicos. Análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista*. Prensas Universitarias de Zaragoza (2002).

consumo y el mercado monetario (esto es, dinero circulante, tipo de interés y beneficios empresariales indicados por la cotización en la bolsa de valores). Tras refutar el enfoque de la teoría clásica de los movimientos pendulares alrededor de un «*equilibrio normal*» que descarta las estructuras cambiantes y las instituciones, Akerman afirma que las causas de la *periodicidad* en el ritmo de la vida económica se hallan fuera de la esfera económica, y que el mundo real no responde a esquemas atemporales de una supuesta «*economía en equilibrio*», sino que hay diferentes grupos, tipos de mercancías, inversiones y procesos reales, con impulsos y retrasos que sólo si los tenemos en cuenta podemos llegar a entender los *ciclos económicos* (Akerman, 1968: 225).

Límites estructurales

Akerman explica el *ciclo económico* bien como un fenómeno estructural macroeconómico, o como una variación originada en las unidades microeconómicas donde se inicia el movimiento ascendente en virtud de las *fuerzas motrices* del industrialismo. Ambas hipótesis son complementarias existiendo *límites estructurales* en los que varían las estructuras, relaciones y sus efectos, así como períodos homogéneos situados entre dichos límites.

Según señala Akerman (1968: 241), estos periodos de tiempo son relativamente «*homogéneos*» en el sentido de que la relación entre los diferentes grupos sociales no experimenta cambios excesivamente radicales, y tampoco cambian apenas las leyes que gobiernan la interrelación entre precios, intereses y beneficios, así como el resultado de las cosechas y los precios agrícolas, la relación entre la producción industrial y los precios de los bienes de capital, las tasas de ahorro en relación con la renta nacional, y el valor de las exportaciones e importaciones, entre otros indicadores relevantes.

El estudio de estos datos permite señalar los *límites estructurales* que delimitan estos *períodos homogéneos*. durante los cuales se proyectan sin cambios radicales a lo largo del tiempo las relaciones entre los diferentes grupos o actores sociales. Se pueden establecer dos enfoques en el estudio de los *límites estructurales*: uno, para precisar el punto histórico de inflexión; y otro, para relacionar los índices específicos de las actividades de los grupos sociales dentro del ciclo. El *enfoque histórico* descubre la importancia de los períodos de guerra y paz como *límites estructurales*, lo que se evidencia en el alza y descenso secular del nivel de precios y de los tipos de interés.

Akerman insiste, pues, en la discontinuidad de la evolución estructural y en sus consecuencias, señalando que en el *análisis causal* hay que destacar que las diversas estructuras homogéneas contienen grupos dominantes distintos, diferentes relaciones cíclicas entre los grupos, distintas leyes que describen el mecanismo económico, y una alternancia de las tendencias consecutivas, todo lo cual, a la hora de establecer los «*modelos de cálculo*» de la política económica, obligan a reconocer que una teoría macroeconómica de carácter general es absurda. La heterogeneidad en el desarrollo de las *fuerzas motrices* y el efecto de estos cambios en las estructuras expresan las variaciones de los grupos de actores y de los indicadores de mercado que deben tenerse en cuenta.

Desarrollo e innovaciones

Aunque Akerman define el *desarrollo económico* como «*un cambio sistemático de la estructura productiva que conduce a un incremento secular en el volumen total de producción*», en su *análisis causal* tal respuesta le parece insuficiente ya que es preciso explicitar también los factores no económicos (Akerman, 1968: 257). Akerman profundiza más al afir-

mar que el desarrollo se origina en las fuerzas motrices del industrialismo, y concretamente, en el progreso técnico representado por las *innovaciones* incorporadas a los procesos productivos, lo que incluye también variaciones cualitativas y de valores o motivaciones más difíciles de medir cuantitativamente.

En efecto, el *efecto multiplicador* de las innovaciones, nuevas combinaciones y formas de organizar los factores productivos y su relación con el desarrollo, son la causa primordial, aunque sus dos componentes: las invenciones técnicas y las iniciativas empresariales, son difíciles de aislar y de combinar. Reconoce Akerman (1968: 261-262) que si bien en los comienzos del industrialismo en una región determinada, puede ser relativamente fácil medir los efectos de las innovaciones, en períodos más avanzados de la era industrial, las complejas estructuras, relaciones intersectoriales y *economías externas* generadas, dificultan la representación cuantitativa de las innovaciones y de sus efectos multiplicadores sobre el desarrollo y los ciclos, mostrando así la dificultad de cuantificar los efectos micro y macroeconómicos.

9.f) Elaboración de los «modelos de cálculo» por los grupos o unidades de decisión

Tras explicar el flujo acelerado de cambios característico de la época del industrialismo, Akerman dedica su atención a los «modelos de cálculo», es decir, los planes elaborados por los distintos grupos sociales o «unidades de decisión». Se extiende nuevamente Akerman en la crítica de las teorías clásica, neoclásica y keynesiana respecto a la estructura, el ciclo y las relaciones *micro-macro*, y se manifiesta distante de una pretendida «Teoría General». Los modelos psicológicos sobre la actuación del individuo en la sociedad los utiliza Akerman para juzgar los cambios en la *estructura social* sustituyendo la figura del «*homo economicus*» por los *ocho grupos* que identifica entre los principales actores: banco central, bancos comerciales, inversores, el factor trabajo, el comercio, la agricultura, las industrias de bienes de consumo, y las industrias de bienes de capital (Akerman, 1968: 282).

Teniendo en cuenta los principios básicos de la planificación económica, Akerman pasa a estudiar los *microplanes* de los *consumidores* y de los *productores*, así como los *macroplanes* del Estado orientados al logro del pleno empleo y el bienestar general. En los *microplanes de los consumidores* trata de conocer cómo planean éstos su consumo de una forma más realista que la abstracción que establece la teoría convencional, a fin de introducir datos estadísticos de los productos de consumo cotidiano: alimentación, vivienda, vestido, transporte, impuestos, otros gastos, y ahorro. De este modo, tal como indica Akerman (1968: 292):

«Empleando la composición por artículos de un índice del coste de la vida como base, se pueden investigar las perspectivas y los periodos de consumo aplicados en diferentes etapas de la industrialización y en diferentes niveles de renta».

Respecto a los *microplanes de los productores* Akerman (1968: 295-297) señala que los cálculos pueden dividirse en tres operaciones: el *plan técnico*, el *plan técnico-económico* y el *plan económico*, constituyendo los costes por unidad la variable principal en el *plan técnico-económico* cuya base descansa en la experiencia pasada, aunque las nuevas inversiones pueden hacer cambiar la contabilidad de costes de la empresa en el futuro.

De este modo, mientras la preocupación principal de los planes *técnico* y *técnico-económico* es la minimización de los costes de producción, el objetivo del *plan económico* de los *productores* es la maximización de la renta total neta, siendo el principal agente del microplan de los productores la racionalización de la producción, comenzando por los principios de la dirección científica, esto es, la sincronización de la producción y el montaje, la aceleración de la velocidad del flujo de producción (reduciendo los costes de maquinaria por uni-

dad productiva), la aplicación del plan más eficiente para la renovación de las máquinas, y las modificaciones del programa de producción (Akerman, 1968: 298).

Como vemos, Akerman abandona las abstracciones relativas a los modelos generales de los consumidores y de los productores que se suponen válidos para todos los casos en la *teoría general del equilibrio*. Por el contrario, los «modelos de cálculo» son una forma matemática y el *análisis causal* tiene carácter histórico, dos enfoques que entran en contacto en el momento de la acción, por lo cual los *microplanes* y sus correspondientes «modelos de cálculo» tienen que ser específicos y referirse a los grupos respectivos en sus correspondientes contextos. Por otra parte, los *macroplanes* son formulados por el gobierno, de manera que su motivación y orientaciones obedecen al partido o grupo político que detenta el poder (Akerman, 1968: 304).

9.g) Conclusiones acerca del análisis causal de Akerman

Para Akerman (1968: 264) el «cambio estructural» no es sólo un aspecto del acontecer social, sino todo el proceso del *cambio social*. El desarrollo, el crecimiento y los ciclos económicos son aspectos del *cambio social* que describen la posición, la variación y las principales tendencias de los agregados y promedios, y para describirlos se sirve de toda clase de estadísticas y valoraciones. De esta forma, considerando el *cambio estructural* como fenómeno fundamental, Akerman (1968: 267) resume el conjunto de causas que actúan sobre este fenómeno en tres factores que representan su *teoría del industrialismo* basada en el *análisis causal*:

- Existen *fuerzas motrices* impulsoras en toda estructura, de las cuales la más autónoma es el progreso técnico, única variable relativamente independiente.
- Hay una *periodicidad* que se manifiesta en los mecanismos y resultados económicos, sociales y políticos, introducida a través de los *ciclos económicos*.
- Existe una alternancia de períodos de guerra y paz en los cambios seculares de precios y tipos de interés.

La teoría económica clásica se concibió como explicación de un «orden natural» hipotético al que se subordinan entes atomizados y ahistóricos como el «*homo economicus*». Akerman rechaza este método y entiende que *todos* los problemas fundamentales hay que abordarlos simultáneamente desde el principio, ya que dichos problemas deben referirse a un tipo específico de sociedad institucional y estructuralmente definida, aunque cambiante, ya que todos los temas se hallan interrelacionados. La crisis económica de 1929 y la depresión subsiguiente se produjeron, según Akerman, por varias razones o fenómenos que han permitido comparar las predicciones formuladas entonces basadas en la teoría clásica, por un lado, y las referidas a una *teoría diferenciada* o estructural, por otro, lo que mostró la superioridad del *análisis causal*.

El diagnóstico acertado de una fase del ciclo económico está relacionado con el descubrimiento de la más influyente característica de la *época del industrialismo*, el progreso técnico y su inmediata consecuencia, esto es, la aceleración de los cambios políticos, económicos y sociales. Asimismo, la planificación está directa e indirectamente regida por la aplicación de innovaciones técnicas en la sociedad que aspira al máximo bienestar, aunque las normas del bienestar y del progreso general quedan cada vez más oscurecidas por la fuerza y el poder de la capacidad técnica y las aspiraciones de poder político y militar.

Concluye Akerman señalando que el economista, como científico y como persona realista, debe aceptar estos hechos y sus consecuencias posibles. Pero, como representante de la civilización occidental, debe seguir creyendo en la posibilidad de vencer las tendencias des-

tructivas de la aceleración industrial. De este modo, tal como expone Akerman al final de su obra sobre la teoría del industrialismo:

«Cuando se haya vencido esta crisis, si es que esto sucede, y el ser humano haya sido restablecido como dueño del progreso científico y técnico, las ciencias sociales en un contexto amplio podrán volver a su ser. Esto implicaría que se habría vencido el desfase entre pensamiento y acción y que una síntesis constructiva habría reemplazado a la controversia» (Akerman, 1968: 374).

Como se ha podido apreciar, la combinación de la *econometría* y el *institucionalismo* en el «*análisis causal*» o estructural, permite a Akerman no solamente realizar una crítica metodológica importante a los planteamientos de la teoría económica convencional, sino —sobre todo— mostrar la necesidad de reflexionar en todo momento sobre los hechos, a fin de introducir siempre la tensión necesaria para verificar la validez de las teorías y para la incorporación de las directrices adecuadas en la toma de decisiones relativas a cada situación contextual, institucional y estructural concretas. Asimismo, me parece relevante la propuesta de Akerman de sustituir la figura abstracta y ahistórica del «*homo economicus*» (tan presente aún en la teoría económica convencional) por los *ocho grupos* que identifica entre los principales actores, utilizando la información disponible en los índices del coste de la vida para mostrar de forma más realista el comportamiento del grupo de consumidores/as y el análisis detallado del coste de producción en los planes de las empresas.

Finalmente, Akerman insiste en señalar la importancia de los *periodos de guerra* como un factor destacado en el contexto histórico e institucional que le tocó vivir, con la presencia de dos guerras mundiales en el escenario europeo. Es indudable la relevancia de estos hechos en la vida y la actividad investigadora de Akerman, preocupado por el desplazamiento de las inversiones productivas hacia el creciente gasto armamentista en la acumulación del capital, un proceso que desde entonces no ha dejado de incrementarse.

La revolución keynesiana

Introducción

Durante la crisis económica de los años treinta del siglo xx, John Maynard Keynes (1883-1946) hizo una crítica demoledora a la interpretación neoclásica predominante en economía. Keynes es, sin duda, el economista más influyente del siglo xx, y su principal obra vino a legitimar la intervención del Estado en la economía, así como la aplicación de políticas económicas de carácter expansivo para sustentar el crecimiento económico y el empleo.

La «*Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*»¹¹⁷ (en adelante «*Teoría General*») expresa la ruptura de Keynes con la economía ortodoxa predominante en su época, a la que denominó «*teoría clásica*»¹¹⁸, y de la cual había formado parte activa anteriormente. Esta ruptura con las ideas de la tradición clásica y marginalista fue fruto de una larga experiencia que Keynes desarrolló gradualmente en el convencimiento de que dicha teoría era insuficiente para explicar los cambios en la sociedad de aquellos años. En concreto, el supuesto automatismo conducente al equilibrio en el capitalismo de «*laissez-faire*» y el *patrón oro internacional* basados en el liberalismo a ultranza, con plena libertad de los mercados, bajos o nulos impuestos progresivos, libre mercado de trabajo y mínima intervención del Estado en la economía, hacía ya tiempo que no reflejaban la realidad de aquellos años.

Según describe Axel Kicillof (2012: 53)¹¹⁹, Keynes fue testigo del derrumbe de la civilización del siglo xix, esto es, la larga fase histórica del «*capitalismo individualista*» que según Hobsbawm (2011)¹²⁰ acabó definitivamente con la *Primera Guerra Mundial*. De este modo, desde su puesto de observación en Londres, centro del comercio, las finanzas y la industria a nivel mundial, Keynes asistió al periodo de crisis económica de la *Gran Depresión* de 1929-1932, que dio paso posteriormente a la *Segunda Guerra Mundial*.

¹¹⁷ John Maynard Keynes (1936): *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. Fondo de Cultura Económica, México (1971).

¹¹⁸ Con la expresión «*teoría clásica*» Keynes se refiere a las ideas de los principales economistas clásicos, especialmente David Ricardo y John Stuart Mill, así como a algunos marginalistas, como su maestro Alfred Marshall y, sobre todo, Arthur Cecil Pigou.

¹¹⁹ Axel Kicillof (2012): *Volver a Keynes. Fundamentos de la Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. Editorial Universitaria de Buenos Aires (EUDEBA) y Clave Intelectual (Madrid).

¹²⁰ Eric Hobsbawm (1977): *Historia del siglo xx*. Editorial Crítica, Barcelona, 2011.

Para Keynes el tipo de «*capitalismo individualista*» estaba ya agotado en la década de 1920, aunque los planteamientos de la teoría económica predominante continuaban anclados en el pasado. Según Keynes la teoría económica clásica se ocupaba de un caso «*especial*» en el cual la economía se encontraba en situación de pleno empleo:

«Las características del caso especial supuesto por la teoría clásica no son las de la sociedad económica en la que vivimos, razón por la que sus enseñanzas engañan y son desastrosas si intentamos aplicarlas a los hechos reales» (Keynes, 1971: 15).

Según Hobsbawm (2011), la Primera Guerra Mundial (1914-1919) marcó el derrumbe de la civilización occidental del siglo XIX, de modo que Keynes fue testigo de excepción de ese periodo de cambio y sus reflexiones de entonces merecen ser hoy recordadas.

En línea con las ideas de Thomas Robert Malthus¹²¹, Keynes compartía una visión pesimista de la situación histórica de la época, señalando que el principal «*problema económico*» de la humanidad era la falta de sincronía entre las necesidades crecientes de una población en aumento y la limitada capacidad productiva sometida a la ley de los rendimientos decrecientes de la actividad económica, en especial en la producción de alimentos y medios de existencia. Pese a ello, Keynes era optimista respecto al futuro y en ese sentido su «*Teoría General*» trata de mostrar una alternativa de *política económica* capaz de lograr la plena ocupación de los recursos productivos, en especial el pleno empleo de la fuerza de trabajo.

Es importante señalar que la «*Teoría General*» de Keynes se refiere al sistema económico en su conjunto, en contraste con la teoría económica tradicional que suele basarse en un «*individualismo metodológico*» mediante el cual a partir del comportamiento observado de un individuo abstracto e irreal («*homo economicus*») se presupone que dicho comportamiento es generalizable al conjunto de la economía.

Existe además una aportación de Keynes que merece ser destacada y que resalta Axel Kilillof (2012: 102) en el análisis que lleva a cabo acerca del método de análisis científico de Keynes, el cual se centra en la elaboración de las teorías a partir del conocimiento previo de la evolución de los hechos reales y no únicamente examinando la coherencia interna de los supuestos de una teoría frente a otras interpretaciones existentes. Keynes insiste en que la construcción de las interpretaciones teóricas debe realizarse siempre a partir de los hechos, lo que contrasta con otras aproximaciones metodológicas que tienen lugar a partir de las relaciones o consensos existentes al interior de la comunidad científica, la cual puede encontrarse a veces alejada de los cambios que tienen lugar en la sociedad de su época.

Hay que recordar que el tipo de políticas públicas que Keynes propugnó en su «*Teoría General*» habían sido ya puestas en práctica en la década de 1930 y eran incluso respaldadas por algunos economistas ortodoxos, que reconocían la inadecuación de la teoría económica predominante. Las políticas del «*New Deal*» en los Estados Unidos desde 1933, por ejemplo, son políticas de carácter expansivo, que preceden al año de publicación de la «*Teoría General*».

Keynes representa, pues, el esfuerzo por señalar los cambios profundos que, a principios del siglo XX modificaron sustancialmente las características del sistema capitalista. Para Keynes, la teoría ortodoxa predominante en su época daba respuestas anacrónicas a los problemas que enfrentaba (inflación, deflación y desocupación) a principios del siglo XX. Este enfoque tradicional adjudicaba la causa de los problemas a dos fuerzas que impedían la ocupación plena y el funcionamiento de los mecanismos autorreguladores de los mercados: es-

¹²¹ Thomas Robert Malthus (1890): *Ensayo sobre el principio de la población*. Editorial Akal bolsillo, Madrid (1990). También en la editorial Fondo de Cultura Económica, México (1998).

tas dos fuerzas eran la intervención del Estado y la fuerte organización de los trabajadores en sus sindicatos. De este modo, el recetario ortodoxo defendía políticas contractivas encaminadas a reducir el gasto público y la liquidez monetaria, presionando para que se llevara a cabo una reducción generalizada de los salarios.

Para Keynes, por el contrario, la renovada capacidad del Estado para intervenir era necesaria para salvar a la economía capitalista. Keynes mantenía así una posición intelectual alejada de los trasnochados planteamientos de los defensores del *libre mercado*, al tiempo que mantenía una posición distante de los defensores de los procesos revolucionarios radicales, como el llevado a cabo en la Rusia bolchevique. Según Keynes los procesos sociales esconden detrás de sí el movimiento lento pero inexorable de los procesos económicos. Es necesario, pues, mirar debajo de la superficie para comprender los factores explicativos de lo que está ocurriendo. La fase del «*capitalismo individualista*» sobre la cual se construyó la teoría económica *neoclásica* se encontraba ya agotada en la segunda década del siglo xx.

De ese modo, el esfuerzo de Keynes no fue otro que el de tratar de reflejar con fidelidad los cambios sociales y económicos de su tiempo, a fin de ofrecer una nueva manera de exponer la teoría económica, superando el anacronismo de la teoría ortodoxa predominante.

En uno de sus discursos contenidos en su obra «*Ensayos de Persuasión*» (1925)¹²², Keynes señala que:

«La mitad de la sabiduría de los estadistas se basa en supuestos que fueron ciertos, o parcialmente ciertos en su momento, pero que ahora son cada vez menos ciertos a medida que pasan los días».

El supuesto de que la economía logra encontrar su ruta de crecimiento sólo dejada al libre funcionamiento de los mercados, consiguiendo con ello la plena ocupación de la mano de obra del sistema era una premisa que, al igual que hoy día, encontramos en el pensamiento neoliberal hegemónico. Igualmente, ello suele acompañarse de argumentos sobre la necesidad del esfuerzo de austeridad, contención del gasto público y control de los salarios. Pero el estancamiento de la economía mundial no puede comprenderse a partir de supuestos doctrinarios. Se necesita, al igual que Keynes señalaba en su época, una regeneración de los fundamentos básicos de la teoría económica predominante.

10.a) **Del capitalismo «individualista» al capitalismo monopolista y especulativo**

En su libro «*Volver a Keynes*» Axel Kicillof (2012: 57-58) expone la percepción de Keynes acerca de las profundas transformaciones que se venían sucediendo en el sistema capitalista, tratando de mostrar cómo las teorías científicas debían recoger tales cambios. Tal como recuerda Axel Kicillof, otros autores habían realizado en aquellos años aportaciones destacadas subrayando la presencia de una nueva etapa del capitalismo¹²³.

La influencia de Malthus en el análisis de Keynes no sólo es destacada en relación con el «*Ensayo sobre el principio de la población*», sino —sobre todo— por la incorporación de la *teoría de la demanda efectiva*, que ocupa un lugar central en la *Teoría General* de Keynes. Desde luego, la incorporación del «*progreso técnico*» permitía incrementar la capacidad pro-

¹²² John Maynard Keynes (1925): *Ensayos de Persuasión*. Editorial Crítica, Barcelona, 1988.

¹²³ Entre ellos cita a John Atkinson Hobson (1858-1940) y su *Estudio del Imperialismo* (1902); Rudolf Hilferding (1877-1941) y su obra sobre *El capital financiero* (1910); Vladimir Illich Ulianov (Lenin) (1870-1924) en *El imperialismo, fase superior del capitalismo* (1917); y Joseph Alois Schumpeter (1883-1950) con su obra sobre los *ciclos económicos* (1939).

ductiva y, al mismo tiempo, disminuir las tasas de natalidad y mortalidad. Pero, para Keynes, ello llevaba consigo un incremento del «*desempleo tecnológico*» en un contexto en el cual se mantenían elevados *tipos de interés*, es decir estaban vigentes las anticuadas prácticas del régimen monetario y sistema bancario anteriores que impedían el incremento de la *demanda efectiva* y, con ello, dificultaban la plena ocupación de los recursos productivos y el empleo.

Según señala Kicillof (2012: 59), las principales características que Keynes destaca acerca de la transición desde el *capitalismo individualista* del «*laissez faire*» y el «*patrón oro internacional*» a una nueva etapa del capitalismo en esos años se refieren a:

- Los cambios en la clase capitalista como consecuencia de la concentración de capital y la separación entre las funciones del empresario y de los/as accionistas;
- La mejora de la organización de la clase obrera; y
- Las transformaciones en el régimen monetario y el sistema bancario.

10.b) Los cambios en la clase capitalista: empresarios y accionistas

El aumento de la concentración del capital y la dimensión de las empresas supuso la agudización de la separación entre la propiedad y la gestión de las empresas, esto es, el cambio en la forma en que se toman las *decisiones de inversión*. En la nueva etapa del capitalismo que se estaba configurando las decisiones de inversión se estaban trasladando desde la clase empresarial hacia los/las «*accionistas*», quienes no siempre tienen un conocimiento preciso del funcionamiento real de las empresas estando esencialmente motivados por un interés especulativo.

De esta forma, la transformación de la legendaria figura del empresario que destinaba sus ahorros a la inversión productiva, y su sustitución por una «*clase rentista*» más interesada en las *ganancias* a corto plazo obtenidas de sus acciones que de los *dividendos* a largo plazo de las empresas, vino a suponer una deslegitimación social de las antiguas funciones del empresario, al mismo tiempo que las decisiones de inversión pasaban a la «*clase rentista*», lo que implica una inestabilidad mucho mayor ya que los movimientos bursátiles suponen una evolución continua de movimientos especulativos, en lugar de decisiones tomadas en el funcionamiento real de las empresas.

Keynes destaca así el alto grado de volatilidad de los precios de las acciones gobernadas por factores ajenos al rendimiento genuino de las inversiones. En otras palabras, las *expectativas empresariales* ya no se referían al desempeño real de las empresas en sus respectivos sectores productivos y territorios, sino a las variaciones del precio de las acciones. Tal como señala Axel Kicillof:

«La existencia de una clase inversionista que no contrae un compromiso irrevocable con la empresa, sumada a la permanente revaluación de los negocios que se realiza en bolsa, hacen que los capitalistas puedan involucrarse y desentenderse rápidamente de las empresas» (Axel Kicillof (2012: 87).

Así pues, la aparición de la «*clase rentista*» no puede asegurar que todo acto de ahorro produzca a la vez un acto de inversión equivalente, ya que los agentes que deciden la inversión son distintos de los que efectúan el ahorro. Además, la gran mayoría de los participantes en el mercado de inversiones ignora casi por completo la naturaleza y las perspectivas de los negocios reales y están cada vez más alejados del conocimiento de los elementos determinantes de la actividad productiva. Por su parte, los «*expertos financieros*», esto es, los profesionales capacitados para analizar la situación y viabilidad de las inversiones se dedican sobre todo a la actividad especulativa y no a la actividad empresarial (Keynes, 1971: 141).

Como señala con rotundidad Keynes con una expresión que sirve aún para caracterizar la economía capitalista actual: «*Cuando el desarrollo del capital en un país se convierte en sub-producto de las actividades propias de un casino, es probable que aquel se realice mal*» (Keynes, 1971: 145).

10c) La presencia de los sindicatos obreros en las negociaciones salariales

La teoría marginalista había sustituido el enfoque de David Ricardo que incluía la distinción de las *clases sociales* (capitalista y asalariada), por un estudio de la sociedad basado en una perspectiva exclusivamente individualista y abstracta basada en decisiones de los propietarios de los *factores productivos*. Sin embargo, Keynes retomó el planteamiento ricardiano, aunque incorporando la distinción que venía teniendo lugar al interior de la clase empresarial relativa a la separación entre la gestión directa de las empresas y los accionistas o inversores, lo que dio lugar a la presencia de la «*clase rentista*» y la lógica especulativa que acabará siendo predominante en el nuevo capitalismo.

Por otra parte, a finales del siglo XVIII surgieron en Inglaterra las primeras asociaciones de obreros, denominadas de «*socorro mutuo*», a fin de lograr mejoras laborales y salariales, operando como cajas de resistencia para protegerse en caso de enfermedad, desempleo o huelga. La respuesta de la clase dominante fue la promulgación de leyes mediante las cuales se trataba de ilegalizar el asociacionismo de los/as trabajadores/as, se facilitaban las denuncias de los empresarios y se posibilitaba la intervención del ejército. Pese a todo, desde principios del siglo XX la clase trabajadora había logrado avanzar en su capacidad organizativa de modo que los *sindicatos obreros* pasaron a hacerse cargo de las negociaciones salariales frente a los empresarios. Para Keynes este hecho constituía otro de los rasgos importantes de la nueva etapa del capitalismo del siglo XX, ya que el movimiento solidario y colectivo de la clase trabajadora alteraba totalmente la explicación de la teoría clásica sobre la fijación de los salarios nominales según la oferta y la demanda en un mercado laboral entre *trabajadores individuales* y empresas.

Al hacerse cargo de las negociaciones salariales los sindicatos de trabajadores/as echaron por tierra los supuestos de la *teoría clásica* y convertían la lucha por las condiciones de trabajo de la clase obrera en una cuestión nacional. En Inglaterra el Partido Laborista, con el apoyo de los sindicatos obreros, tuvo un avance significativo y en las elecciones generales de 1923 llegó al gobierno con el apoyo del Partido Liberal, rompiendo así la histórica alternancia entre liberales y conservadores¹²⁴.

Tal como señala Axel Kicillof (2012: 99), la presencia de la solidaridad de la clase trabajadora expresa mediante sus organizaciones sindicales un hecho absolutamente diferente al enfoque clásico basado en el comportamiento *individual* del trabajador/a y su reacción frente a la «*utilidad del salario*» y la «*desutilidad marginal del trabajo*» tal como razonaba la teoría marginalista.

«*Ahora el valor del salario nominal proviene de convenios de salarios entre empresarios y trabajadores, mientras el salario real se determina por otras fuerzas del sistema económico que nada tienen que ver con la «desutilidad» que siente el trabajador individual al dedicar su tiempo al trabajo en lugar de al descanso*» (Kicillof, 2012: 100).

¹²⁴ Keynes se situaba entre los partidarios del Partido Liberal.

Lejos de reconocer los cambios en la organización de la clase trabajadora, la teoría clásica siguió considerando a los sindicatos obreros como una distorsión que impedía el funcionamiento del «*libre mercado*» y la supuesta tendencia al equilibrio, que exigía a la clase trabajadora la aceptación de las rebajas de salarios nominales.

10.d) Transformaciones en el sistema monetario

Keynes tenía una sólida formación como especialista en los temas monetarios y con anterioridad a su «*Teoría General*» había publicado dos obras importantes: un *Breve Tratado sobre la Reforma Monetaria* (1923)¹²⁵ y el *Tratado sobre el Dinero* (1930)¹²⁶. La lectura de estas obras permite mostrar el paulatino alejamiento que Keynes fue llevando a cabo durante esos años insistiendo en la *no pertinencia* de la teoría monetaria clásica con los importantes cambios financieros que se desencadenaron tras la *Primera Guerra Mundial*.

En efecto, la historia monetaria de Europa tras la *Primera Guerra Mundial* mostró convulsiones extremas como la hiperinflación alemana¹²⁷ ante las cuales la teoría monetaria clásica no tenía respuestas. Con la guerra, los países se vieron obligados a abandonar la convertibilidad de sus monedas, dejando flotar las tasas de cambio. La quiebra del *patrón oro internacional* fue, por consiguiente, un hecho fundamental en ese periodo.

Keynes se oponía al sistema del «*patrón oro*» ya que no era partidario de abandonar los decisivos ajustes monetarios que requería el sistema económico a factores exógenos como el descubrimiento de nuevos yacimientos de oro, o las decisiones relacionadas con las reservas de divisas que había que mantener en los bancos centrales para sostener el *patrón oro internacional*¹²⁸. Para Keynes era preferible un tipo de «*dinero regulado*» en lugar del automatismo del *patrón oro*. Según Keynes el final del *patrón oro* podía ser el inicio de una época de mayor estabilidad financiera, pero ello exigía una acción decidida de la autoridad monetaria, así como un banco central bajo control estatal para regular convenientemente el sistema monetario nacional. Dicha capacidad de regulación no se limitaba exclusivamente a la emisión de dinero sino también a las modificaciones del tipo de cambio y el tipo de interés (Kicillof, 2012: 113-114).

La gestión de las tasas de interés y, por tanto, de la cantidad de dinero, permitiría no solamente el control de precios sino plantearse como nueva finalidad la de incrementar el nivel de ocupación y empleo de la economía, una intervención del Estado en la *política monetaria* que no era sólo una opción, sino una necesidad tras el final del *patrón oro*. En suma, según Keynes, una vez eliminado el *patrón oro*, la autoridad monetaria podría fijar la cantidad de dinero y la tasa de interés, influyendo sobre el estado del crédito que, a su vez, podía estimular el incremento de la producción y la creación de empleo. De este modo, Keynes lograba la integración de las variables reales de la economía, (la producción, la distribución del ingreso y el empleo) junto con las variables monetarias, algo que en la teoría clásica era objeto de un tratamiento separado (Kicillof, 2012: 127).

¹²⁵ John Maynard Keynes (1923): *Breve Tratado sobre la Reforma Monetaria. Escritos 1910-1944*. Editorial Síntesis. Madrid (2009).

¹²⁶ John Maynard Keynes (1930): *Tratado sobre el Dinero. Teoría pura y aplicada del dinero*. Editorial Síntesis. Madrid (1992).

¹²⁷ No fue la primera ni la más fuerte de las hiperinflaciones que asolaron Europa en la década de 1920, pero es el caso más destacado, ya que en ella se sucedieron situaciones como el aumento de los precios, de los tipos de interés, modificaciones del tipo de cambio y abandono de la moneda como unidad de intercambio.

¹²⁸ Puede verse de nuevo el Recuadro sobre el patrón oro internacional en el capítulo 1 del libro.

Como se aprecia en «*Las consecuencias económicas de la paz*» (1920)¹²⁹ Keynes estuvo involucrado en las controversias europeas más importantes de la política económica tras la primera Gran Guerra, no sólo en su oposición al *patrón oro*, sino también en favor de la reducción de las reparaciones de guerra y el servicio de la deuda, así como la oposición a la política deflacionista del gobierno británico en esos años. Para Keynes el hecho de que los tipos de interés a largo plazo fueran demasiado elevados provocaba un volumen de inversión insuficiente en la economía. De este modo, la política deflacionista de posguerra asociada a los tipos de interés elevados, las deudas de guerra y los esfuerzos para atraer y mantener reservas de metal precioso suficientes para sostener el *patrón oro internacional*, se hacían a costa de disminuir la producción industrial y aumentar el desempleo en esos años. Keynes se opuso al ministro de Hacienda, Winston Churchill, quien en la presentación del presupuesto de 1924 había anunciado la vuelta al *patrón oro*, lo que tuvo lugar en abril de 1925, llevando consigo una presión importante sobre las industrias británicas que producían para la exportación (carbón, textil, maquinaria, hierro y acero principalmente) con el fin de reducir los costes de producción, especialmente los salarios, lo que Keynes había denunciado en su crítica a la política de gobierno.

La huelga general de aquellos años fue, según Dudley Dillard (1964: 312)¹³⁰, la catástrofe más importante de la crisis del capitalismo británico durante el periodo de entreguerras. En realidad, la vuelta al *patrón oro* trataba de recuperar la posición de Londres como principal plaza financiera internacional, que se estaba trasladando paulatinamente a Nueva York. De este modo, la política del gobierno británico estaba encaminada a restaurar la posición de los banqueros, rentistas y demás grupos financieros, sin tener en cuenta los intereses de los industriales británicos ni los objetivos del pleno empleo.

Tras el final del *patrón oro* la presencia del «*dinero representativo*», esto es, el dinero que se acepta no por su «*valor intrínseco*» sino por una disposición legal, pasó a ser otro hecho histórico diferencial en la nueva etapa del capitalismo. En su *Tratado sobre el Dinero* (1930), Keynes desecha la *teoría cuantitativa del dinero* sustituyéndola por unas «*Ecuaciones Fundamentales*» del valor del dinero en las que introduce factores reales de la economía, no solamente variables monetarias. La novedad del enfoque de Keynes radica en que la teoría cuantitativa clásica del dinero era una función exclusivamente monetaria en la cual la producción y el ingreso global se consideraban dados, mientras que para Keynes, las decisiones de inversión y las del consumo corresponden a grupos diferentes que actúan de forma aislada. Los trabajadores son retribuidos de igual forma ya sea que trabajen en la fabricación de bienes de consumo o de inversión, pero una vez que reciben sus salarios, son ellos los que toman las decisiones de gastarlos en bienes de consumo o abstenerse de hacerlo. Por otro lado, los empresarios deciden de forma independiente la proporción en la que fabrican las diferentes categorías de productos.

Asimismo, la influencia de los bancos sobre la inversión es también para Keynes una novedad histórica ya que era posible manejar la política de crédito, influyendo de ese modo en la tasa de inversión del mundo de los negocios. Tal como recuerda Kicillof (2012: 150), para Keynes es claro que con el sistema del «*laissez faire*» y el régimen del *patrón oro internacional* la única intervención del gobierno si deseaba contribuir al crecimiento económico no era otra que la de continuar con lo que Keynes llama la «*avidez colonialista*», la cual podía ser reemplazada tras el final del *patrón oro internacional* por una inteligente administración del *dinero representativo* y la inversión directa del Estado.

¹²⁹ John Maynard Keynes (1920): *Las consecuencias económicas de la paz*. Editorial Austral, 2013.

¹³⁰ Dudley Dillard (1964): *La Teoría Económica de John Maynard Keynes*. Ediciones Aguilar, Madrid.

10.e) Principales objeciones de Keynes a la teoría clásica

Tal como señala Raúl Prebisch (1947: 18) en su *Introducción a Keynes*¹³¹, hay cierta coincidencia entre Keynes y los clásicos ya que ambos aceptan que los salarios corresponden a la *productividad marginal del trabajo* (esto es, el aumento del producto correspondiente al incremento de la ocupación), y que dicha productividad marginal del trabajo es decreciente conforme aumenta la producción, debido a que la actividad económica está sujeta a rendimientos decrecientes en periodos cortos en los cuales se suponen constantes el equipo capital, la técnica y la organización de la producción. Sin embargo, la discrepancia de Keynes comienza cuando la argumentación clásica culpa a la clase trabajadora por su resistencia a aceptar salarios más bajos que los correspondientes a la disminución de la productividad marginal del trabajo, ante lo cual Keynes responde que la desocupación no es resultado de la actitud de la clase trabajadora, sino de la insuficiencia de la *demanda efectiva* de la economía.

La teoría económica clásica suponía, pues, la existencia de pleno empleo y se orientaba hacia el análisis de la actividad de la producción de un conjunto dado de factores productivos y cómo se distribuye la renta entre dichos factores mediante el libre funcionamiento de la oferta y la demanda en los mercados en la búsqueda del máximo beneficio individual que supuestamente actúa como un mecanismo automático (la «*mano invisible*» de Adam Smith) que asegura el óptimo social.

La aceptación del pleno empleo se justifica en la teoría económica clásica mediante la *ley de Say* para la cual «*toda oferta crea su propia demanda*», esto es, el valor de los salarios es igual al valor de los bienes producidos y representa la demanda correspondiente al nivel de la producción actual. De esta forma, la *ley de Say* supone la negación de cualquier sobreproducción general o la posibilidad de una deficiencia de la demanda global. Para la teoría clásica, la causa del desempleo se encontraba, pues, en la resistencia de la clase trabajadora a aceptar la reducción de sus salarios, así como en la intervención del Estado en favor de leyes protectoras del trabajo tales como la ley del salario mínimo o el establecimiento de subsidios para el desempleo que la teoría clásica consideraba «*mecanismos distorsionadores*» que impedían la transición a una situación de equilibrio.

Según la teoría clásica, la parte de la renta que no se consume se destina al ahorro, el cual se utiliza como la parte del gasto en bienes de producción o inversión en bienes de capital, siendo la «*flexibilidad*» del tipo de interés el mecanismo que mantenía la igualdad entre ahorro e inversión de tal modo que, si la cuantía del ahorro era reducida, una subida del tipo de interés trataba de incrementar la inversión. La teoría clásica no admitía, pues, la existencia del «*desempleo involuntario*», que es diferente al *desempleo voluntario* y al *desempleo por fricción*, dándose este último cuando hay imperfecciones en el mercado de trabajo por el carácter estacional del empleo en algunas actividades, la falta de materias primas, la existencia de averías en la maquinaria o bienes de equipo, u otras circunstancias como las derivadas del «*desempleo tecnológico*».

Según Dudley Dillard (1964: 27) hay dos aspectos en el rechazo que Keynes realiza contra la «*flexibilidad salarial*» que según la teoría clásica remediaba el desempleo. Uno de ellos es de carácter *práctico* ya que la presencia de los sindicatos obreros, así como la legislación de protección social del trabajo deben ser siempre parte de una democracia moderna. La segunda observación es fundamentalmente *teórica*, ya que su teoría del empleo no descansa en la «*rigidez salarial*», esto es, la resistencia a la aceptación de rebajas salariales por parte de la clase trabajadora. Para Keynes el volumen de empleo viene determinado por la

¹³¹ Raúl Prebisch (1947): *Introducción a Keynes*. Fondo de Cultura Económica, México.

escasez de la *demanda efectiva* y no por los contratos entre patronos y obreros. La explicación última del desempleo se relaciona, por tanto, con el nexo de los tipos de interés en el contexto de incertidumbre existente en torno a las expectativas realizadas en la inversión de bienes de capital.

La teoría clásica no respondía, pues, a los cambios observados en la realidad, ante los cuales Keynes buscaba una mayor intervención de la política económica basada en la expansión monetaria, la inversión en obras públicas y servicios sociales y otras formas de fomentar la *demanda efectiva* de la economía. En este sentido parece útil recordar las ideas fundamentales de la teoría económica de Keynes según las resume Dudley Dillard:

- *Importancia del dinero en la determinación de la producción y el empleo en la economía.* El dinero posee tres funciones principales: como medio de pago, como unidad de cuenta y como administrador de valor, siendo esta última función la más importante en el análisis de Keynes ya que las personas pueden atesorar dinero o bien prestarlo a cambio de un interés, o invertirlo para acceder a beneficios. Para Keynes, la incertidumbre respecto al futuro explica la preferencia por el atesoramiento de dinero, y cuando ésta es superior a la predisposición a prestarlo o invertirlo, la producción de riqueza social se resiente.
- *El interés como premio por no atesorar dinero.* El *tipo de interés* depende de la intensidad del deseo de atesorar dinero, lo que Keynes llama la «*preferencia por la liquidez*» para fines especulativos. Es el comportamiento habitual de la «*clase rentista*» que Keynes critica fuertemente ya que el aumento de los tipos de interés tiende a disminuir la producción e incrementar el desempleo.
- *La inversión como factor determinante del empleo.* En una sociedad caracterizada por la gran desigualdad de la riqueza y de la renta (como razona Keynes a partir de su visión del capitalismo de su época) hay un exceso potencial de recursos por encima de los necesarios para la producción de bienes de consumo. De ahí la importancia de la inversión en bienes de capital, la cual puede ayudar a mantener la demanda de la producción de bienes de consumo.
- *La incertidumbre respecto al futuro y la irracionalidad en las expectativas respecto a las decisiones de la inversión* son factores que para Keynes explican la inestabilidad y el carácter incierto de las previsiones respecto a los rendimientos futuros de la inversión en bienes de capital y en los préstamos de dinero a interés.

10.f) Resumen de la Teoría General de Keynes

La insuficiencia de la demanda efectiva

Cuando aumenta la renta de una sociedad lo hace también la parte de ella que se destina al consumo, aunque menos que proporcionalmente al incremento de la renta. Por tanto, en opinión de Keynes, para que haya una demanda suficiente para mantener un aumento del empleo debe darse también un incremento en la inversión real igual a la diferencia entre la renta global y la demanda de consumo procedente de esa renta. Como se aprecia, lo esencial de la teoría de Keynes se encuentra en el análisis de la demanda total. En efecto, la tesis de la *Teoría General* de Keynes es que el empleo está determinado por la demanda total, la cual depende, a su vez, de la propensión al consumo y de la inversión. Para Keynes, el ahorro es riqueza que no se consume. Por ello una escasa propensión a consumir impide el crecimiento de la ocupación. Tal como señala Prebisch (1947: 9), el mal radica en la insuficiencia de las inversiones para emplear todo el ahorro. Y como para estimular las inversiones

privadas hay que mantener una política persistente de descenso del tipo de interés, hay que recurrir también a las inversiones públicas a fin de avanzar hacia el crecimiento económico y el pleno empleo.

La propensión al consumo, el aliciente para la inversión y la eficacia marginal del capital

La *propensión al consumo* es la relación que indica cómo varía el consumo de la sociedad cuando varía la renta global. Se trata, según Keynes, de una relación relativamente estable en el corto plazo, aunque depende de varios factores como la distribución de la renta, el sistema tributario, la cultura predominante y las costumbres arraigadas en la sociedad. Una elevada *propensión al consumo* es favorable para el empleo, de modo que para aumentar la ocupación resulta necesario incrementar la inversión. Sin embargo, la demanda efectiva para la inversión es más inestable que la demanda efectiva para el consumo.

El «*aliciente para la inversión*» viene determinado, según Keynes, por las expectativas de quienes se ocupan de los negocios acerca de lo lucrativa que puede resultar una nueva inversión en bienes de capital, lo que Keynes llama la «*eficacia marginal del capital*», esto es, el rendimiento más elevado sobre el costo previsto para producir una unidad más (es decir una «*unidad marginal*») de un tipo concreto de bienes de capital. La inversión puede continuar mientras el rendimiento esperado exceda al *tipo de interés*.

La inversión en bienes de capital ocupa, pues, un lugar destacado en el análisis de Keynes. Asimismo, la *eficacia marginal del capital* se caracteriza por su inestabilidad a corto plazo y por una tendencia hacia el descenso a largo plazo, siendo las fluctuaciones de la *eficacia marginal del capital* la causa fundamental de los *ciclos económicos*. Para Keynes, la especulación y la manipulación financiera que caracterizan a las actividades de la bolsa de valores son una de las principales manifestaciones de la inestabilidad en la economía capitalista.

El tipo de interés y los motivos por mantener la preferencia por la liquidez

Por su parte, el *tipo de interés*, el otro factor que determina el volumen de la inversión, depende de la *preferencia por la liquidez* y la cantidad de dinero en manos del público. Hay varias razones por las que la gente desea mantener riqueza en forma de dinero: el *motivo transacción*, como medio de cambio para las operaciones comerciales ordinarias; el *motivo precaución*, a fin de hacer frente a situaciones de urgencia o imprevistas; y el *motivo especulación*, que es el intento de lograr un beneficio en el futuro.

La demanda de dinero para satisfacer el *motivo especulación* está sometida a fluctuaciones erráticas originadas en factores de *carácter psicológico* vinculados a acontecimientos económicos o sociales. En contraste, la demanda de dinero por los motivos *transacción* y *precaución* es mucho más estable. Mientras tanto, la oferta de dinero se fija por el sistema bancario ya que las autoridades bancarias y monetarias están en situación de responder a la demanda de más dinero aumentando la oferta monetaria y evitando la subida del tipo de interés.

Así pues, es crucial que las autoridades monetarias puedan adoptar decisiones firmes en orden a mantener bajos los tipos de interés a fin de estimular la producción y el empleo. Como vemos, para Keynes la magnitud de las inversiones constituye el elemento dinámico de la economía, que depende, de un lado, del tipo de interés y, de otro, del rendimiento probable de las inversiones, esto es, de la *eficiencia marginal del capital*. Tal como recuerda Prebisch (1947: 12), la tendencia histórica de los tipos de interés a no declinar paralelamente al rendimiento del capital obligó a Keynes a insistir en la necesidad de las inversiones públicas.

La teoría del multiplicador y el acelerador de la inversión

De la relación entre el incremento de la inversión y el ingreso global surge la «*teoría del multiplicador de la inversión*» la cual señala que, dada la *propensión marginal al consumo* de la colectividad, cuando aumenta la inversión lo hace también la demanda de bienes de consumo que, a su vez, estimula la producción y el empleo, lo cual promueve nuevamente el incremento de la demanda de bienes de consumo y con ello la inversión en bienes de capital ante la mejora de las expectativas empresariales. Todo esto tiene lugar de una forma que va ampliando cíclicamente los efectos en el aumento del consumo y de la inversión sucesivamente, en la proporción señalada por la propensión a consumir.

La *propensión marginal al consumo* se expresa mediante la relación entre el incremento adicional de la demanda de bienes de consumo correspondiente al aumento adicional de la inversión, mientras que el *multiplicador de la inversión* es el cociente entre el incremento adicional de la renta y el aumento adicional de la inversión. Por su parte, el principio del «*acelerador*» se refiere a que la inversión fluctúa en mayor medida que el aumento del consumo.

Los efectos del *multiplicador* y el *acelerador* explican pues, la dinámica del crecimiento económico y la relación entre inversión y producción. Mientras que el principio del *multiplicador* prolonga los efectos de los incrementos iniciales del gasto, el *acelerador* resalta la sensibilidad de la inversión a los cambios en la demanda mostrando cómo se establece una relación entre la inversión y la renta global, es decir los incrementos de la renta que conducen a un aumento de la inversión.

La Teoría General y el empleo y la crítica a la clase rentista

Como hemos señalado, para Keynes, el nivel de ocupación y el ingreso global de la economía están determinados por el volumen de la inversión y la preferencia a consumir, dependiendo el volumen de las inversiones del tipo de interés y la eficiencia marginal del capital. A su vez, el tipo de interés depende de la política monetaria y de la propensión del público a mantener dinero líquido en su poder, esto es, la *preferencia por la liquidez*.

De este modo, según Keynes, el nivel de empleo de una economía está determinado por la *propensión marginal al consumo*, esto es, el porcentaje de cualquier incremento en la renta que la población destina para gastos en bienes y servicios; la *eficiencia marginal del capital*, que es el rendimiento probable de una unidad adicional de capital en el proceso de la producción; y el *tipo de interés* o precio del dinero, esto es, lo que hay que pagar por utilizar una cantidad de dinero en un tiempo determinado.

El argumento clave de la teoría de Keynes es que en una economía en recesión con elevado desempleo, el gobierno (o, más genéricamente, el sector público) puede aumentar la «*demanda efectiva*» de la economía incrementando el gasto público de consumo o inversión aunque incurra en déficit público, manteniendo al mismo tiempo una *tasa de interés* baja, a fin de evitar la especulación originada por el atesoramiento de dinero por parte de la «*clase rentista*».

Keynes define la *actividad financiera* como la que tiende a mantener y cambiar títulos de riqueza existentes, incluyendo las transacciones de la bolsa de valores y del mercado de dinero, la especulación y el proceso de transferencia de los ahorros y beneficios a manos de los empresarios. Por su parte, la *actividad industrial* es la que se ocupa del mantenimiento del proceso de producción, distribución y cambio de la economía y del pago de las rentas a los factores de producción por su participación en el proceso productivo¹³². En la «*Teoría Ge-*

¹³² John Maynard Keynes (1930): *Tratado sobre el dinero*. Obra citada.

neral» la distinción entre las actividades industriales y financieras se muestra en la diferencia existente entre el dinero que se mantiene para atender a los motivos de *transacción y precaución* (M1) y el dinero que se destina al motivo *especulación* (M2).

La teoría económica de Keynes se basa, pues, en la interacción entre las demandas de ahorro e inversión y la *preferencia por la liquidez* (o atesoramiento del dinero con fines especulativos) insistiendo en que en la determinación del ahorro y la inversión intervienen diferentes factores que influyen en las decisiones de ahorradores e inversionistas. Para Keynes, el deseo de ahorrar es principalmente una función de la renta, es decir, cuanto más altos son los ingresos de las personas, más tratan de ahorrar. La rentabilidad de la inversión, por su lado, está determinada por la relación entre el rendimiento esperado del capital y el tipo de interés. Por esta razón, la teoría de Keynes es tanto una teoría del dinero como del empleo, ya que la economía monetaria del interés y el dinero interactúa con la economía real de la producción, la inversión y el consumo.

Keynes y su defensa del capitalismo industrial

Keynes era crítico con la desigualdad de la riqueza y de la renta existente entre el trabajo y el capital en el sistema capitalista, lo cual se encontraba —en su opinión— en la base misma del funcionamiento de dicho sistema, aunque si bien realiza esta crítica al capitalismo, pensaba que dicho sistema —dirigido de manera inteligente— podría ser más eficaz que cualquier otro sistema alternativo. Su visita a la URSS en 1925 reforzó sus convicciones sobre este tema. Para Keynes (1971: 329), los principales problemas de la sociedad económica de su época eran la incapacidad para lograr el pleno empleo y la arbitraria y desigual distribución de la riqueza y los ingresos. Según señala Keynes, la «*Teoría General*» enfrenta básicamente el primero de estos problemas, pero también es importante para el segundo ya que una *política fiscal* basada en la imposición directa que grave más a los grupos más ricos, así como el impuesto sobre las herencias, puede aumentar la propensión a consumir de la sociedad.

Existen, sin embargo, según Keynes, algunas ideas predominantes entre gran parte de la población que no ayudan demasiado a la correcta visión de estos temas, como la creencia bastante extendida de que la inversión en bienes de capital depende del ahorro de las clases adineradas, unido a la posibilidad de la *fuga de capitales* como respuesta a la mayor presión fiscal sobre los ricos, o la idea de que ello puede influir indebidamente en contra del incentivo para la inversión privada.

Pese a todo, Keynes insiste en que el ahorro realizado por instituciones públicas y fondos de inversión puede incrementar la propensión a consumir y realizar inversiones estratégicas por parte del Estado que favorezcan el crecimiento económico y el pleno empleo. No es cierto, en opinión de Keynes, que los impuestos directos de carácter progresivo y entre ellos el impuesto sobre las herencias, sean responsables de la reducción de la riqueza de un país. Por el contrario, una elevada imposición sobre las clases adineradas puede aumentar el aliciente para la inversión. La frugalidad o abstinencia de los ricos, lejos de constituir una ventaja, es un impedimento para el crecimiento de la producción y el pleno empleo.

Keynes insistía en que la «*socialización de las inversiones*» requerida para avanzar hacia el pleno empleo no implicaba que el Estado dejase de cooperar con la iniciativa privada y, sobre todo, ello no suponía ninguna forma de «*socialismo de Estado*». Para Keynes, los «*controles centrales*» de la política económica orientada a lograr un volumen global de producción correspondiente a la ocupación plena no equivalen, pues, a una socialización de la vida económica en la cual la iniciativa y responsabilidad privadas seguirían siendo fundamentales.

Keynes critica también la tendencia creciente hacia las apuestas y juegos de azar señalando que una adecuada educación debería tratar de eliminar el interés por dichos juegos a fin de reducirlos a una expresión prudente y sensata, sujeta a limitaciones, en un contexto en el que las aspiraciones principales deben centrarse en el esfuerzo humano en el trabajo productivo.

Como se ha señalado, Keynes criticó fundamentalmente a la «clase rentista», a quienes calificaba como «*inversionistas que no tienen otra misión que la de atesorar dinero*» (Keynes, 1971: 331). Sin embargo, Keynes suponía que dicha situación sería una «fase transitoria», una predicción que los hechos posteriores han desmentido por completo. En mi opinión, la «*financiarización*» de la globalización económica internacional supone de hecho la ampliación de la mentalidad *rentista* como eje predominante de la actual «*sociedad de mercado*».

Keynes (1971: 336) señalaba también cómo la «*Teoría General*» era favorable a un contexto de paz. En el capitalismo del siglo XIX basado en el «*laissez faire*» y el *patrón oro internacional* no existía ningún mecanismo de política económica que pudiera mitigar las situaciones de recesión a nivel nacional más que la mejora de la balanza comercial mediante la pugna por conquistar otros mercados en el exterior. Para Keynes la política económica orientada al fomento de la ocupación plena a nivel interno no haría tan obligada esa *pugna competitiva* frente a otros países:

«El comercio internacional dejaría de ser lo que es, a saber, un expediente desesperado para mantener la ocupación en el interior, forzando las ventas en los mercados extranjeros ... lo que, de tener éxito, simplemente desplazaría el problema de la desocupación hacia el vecino que estuviera peor dotado para la lucha».

Keynes defendió enfáticamente el poder de las ideas que según su opinión tenían mucho más poder que los intereses creados. No es éste el lugar para debatir esta importante cuestión, pero, desde luego, muchas de las ideas de Keynes siguen siendo hoy una materia fundamental para la reflexión, la discusión y el aprendizaje no sólo entre economistas.

La política keynesiana y el auge del capitalismo de posguerra

Como sabemos, la aplicación de la *política económica keynesiana* basada en la intervención del gobierno en el manejo de la *demanda efectiva* a través de los impuestos progresivos, el gasto público y la política monetaria fue determinante en el periodo de posguerra tras la Segunda Guerra Mundial, considerado como la «*edad de oro del capitalismo*». Conviene destacar, por tanto, que la aportación de Keynes no se limitó a ofrecer nuevos instrumentos teóricos de análisis para el estudio de la economía, sino que lo hizo de forma íntimamente ligada con la aplicación práctica de dichos instrumentos, es decir, en el ámbito de la *política económica* de su época en cuyos debates tuvo una participación muy destacada. Asimismo, es importante reiterar que Keynes representa una crítica muy clara contra las actividades financiero-especulativas y una defensa decidida de las actividades industriales, lo cual sigue situando hoy sus reflexiones como válidas ante la creciente fase de «*financiarización*» de la globalización económica. Para Keynes el comportamiento de la «*clase rentista*» resulta especialmente condenable, no sólo por motivos morales sino, sobre todo, por perjudicar el objetivo del incremento de la producción y el empleo.

10.g) El abandono de las ideas keynesianas

Como ha señalado Axel Kicillof (2012), mientras la figura de Keynes conquistaba un indiscutible y creciente protagonismo en la economía, la política y el debate público, partes im-

portantes de su «*Teoría General*» parecen haber sido olvidadas. Algunas de las ideas de Keynes fueron incorporadas a la teoría económica ortodoxa mientras otras fueron desechadas. Esta labor fue llevada a cabo, principalmente, por los propios economistas neoclásicos a los cuales Keynes criticaba, y cuyos fundamentos teóricos pretendió desplazar.

Hoy día pueden advertirse cambios importantes en el funcionamiento del sistema capitalista:

- Agotamiento del modelo energético y productivo basado en el uso intensivo de los combustibles fósiles (Rifkin, 2011)¹³³.
- Predominio de la lógica del capital financiero especulativo sobre el funcionamiento del capital productivo y la «*economía real*».
- Nuevas transformaciones en el régimen monetario y financiero, manteniendo la idealización del libre funcionamiento de los mercados autorregulados.
- Debilidad organizativa de la clase trabajadora y de los colectivos sociales prisioneros de la lógica especulativa organizada en torno al sistema financiero y bancario.
- Fragmentación al interior de las economías, con un núcleo globalizado que logra ocultar gran parte de sus beneficios en paraísos fiscales, y segmentos de las economías nacionales, regionales y locales, condenadas a su propia lógica de funcionamiento.

Ante la magnitud de estos cambios, parece evidente que las formulaciones teóricas y doctrinarias presentes en el pensamiento neoliberal y conservador deben ser superadas, más allá de lo que en su época señaló Keynes. Del mismo modo, desde la perspectiva de la *Economía Ecológica*, es preciso incorporar la crítica al modelo de crecimiento económico ilimitado de recursos, materiales y energía procedente de los combustibles fósiles, dado su carácter *insostenible*, hecho éste que obliga a trascender los planteamientos keynesianos.

¹³³ Jeremy Rifkin (2011): *La Tercera Revolución Industrial*. Ediciones Paidós, Barcelona.

La economía del desarrollo. Subdesarrollo y dependencia. Raúl Prebisch y el pensamiento estructuralista latinoamericano.

François Perroux. Samir Amin

Introducción

Los estudios sobre la *Economía del Desarrollo* surgieron como un área específica dentro del análisis económico tras la Segunda Guerra Mundial¹³⁴, expresando así el interés y dedicación de numerosos especialistas por encontrar solución a los problemas existentes en los países subdesarrollados, algunos de los cuales alcanzaban en esos años su independencia política. La reflexión se dirigió también hacia los problemas de la reconstrucción económica en Europa Occidental. En ese contexto, resultaba obvia la necesidad e importancia de la intervención del Estado en la reconstrucción de la base económica de los diferentes países, un hecho al que colaboró de forma decisiva la política económica keynesiana, la cual ayudó a legitimar la intervención del sector público en la economía. La *Economía del Desarrollo* nació, pues, del rechazo a las ideas del análisis económico tradicional basado en el libre funcionamiento de los mercados, defendiéndose en su lugar una decidida política de planificación e intervención pública para impulsar la industrialización en esos países. No obstante, eran los años de la Guerra Fría y, por tanto, el interés por el «*Tercer Mundo*» se vio condicionado por las dos concepciones rivales que se disputaban la hegemonía ideológica a nivel mundial. De este modo, los estudios sobre el desarrollo se separaron en varios cuerpos de pensamiento: las *teorías de la modernización*, las *teorías del crecimiento económico*, y las *teorías del subdesarrollo y la dependencia*. Esta diversidad entre las diferentes concepciones teóricas tuvo lugar en una fase de auge económico mundial, como fueron los años que van desde 1945 hasta la primera crisis del petróleo en la década de los años setenta del siglo pasado.

¹³⁴ Entre los autores más destacados de la *Economía del Desarrollo* hay que citar a William Arthur Lewis, Gunnar Myrdal, Albert Hirschman, Dudley Seers, François Perroux, Celso Furtado, Raúl Prebisch, André Gunder Frank y Samir Amin.

11.a) La Teoría de la Modernización. El subdesarrollo como «atraso»

La *Teoría de la Modernización* presupone que el desarrollo implica un tránsito desde una posición tradicional de «atraso» relativo, hacia una situación de «modernidad», recorriendo para ello el camino que anteriormente había sido utilizado por los países que les precedieron en el proceso de crecimiento económico. Existen varias versiones de la teoría de la modernización, según la perspectiva principal del análisis, esto es, económica, psicológica, política, geográfica o antropológica.

La más célebre es la expuesta por Walt Whitman Rostow, un historiador de la Universidad de Texas que publicó en 1960 su obra *Las etapas del crecimiento económico*¹³⁵, en la cual señala que los cambios económicos son también resultado de fuerzas políticas y sociales. Rostow identifica cinco fases del crecimiento económico por las que pasan todas las sociedades: (i) la sociedad tradicional; (ii) las precondiciones para un despegue; (iii) el despegue; (iv) el camino hacia la madurez; y (v) la fase del consumo de masas.

Como director de Políticas y Planificación del Departamento de Estado de los Estados Unidos durante la presidencia de John F. Kennedy, y como Asesor Principal del presidente Lyndon B. Johnson, Rostow fue un hombre influyente. El atractivo de su formulación era, precisamente, su simplicidad y el hecho de que identificara los requisitos del despegue y avance hacia la madurez con la forma de vida del mundo occidental, ofreciendo una interpretación contraria a la formulación teórica de Karl Marx.

Las teorías de la modernización ofrecieron, no obstante, una visión amplia de los estudios sobre el desarrollo, al señalar que se requería algo más que la acumulación de capital y la incorporación de tecnología. No obstante, recibieron numerosas críticas por su visión *etno-centrista* equiparando «modernización» y occidentalización, y su posición ideológica y política del lado de los Estados Unidos en la Guerra Fría.

11.b) La Teoría del crecimiento económico

El cuerpo principal de la *Teoría del Crecimiento* tiene sus raíces en la aportación de *John Maynard Keynes* en la década de los años treinta. Las ideas de Keynes vinieron a legitimar el papel de la regulación y la planificación económica en el funcionamiento de las economías capitalistas, transformando de forma importante el pensamiento económico en las economías de mercado. No obstante, el interés de Keynes se centraba en los problemas a corto plazo de la estabilización en tiempos de depresión y altas tasas de desempleo. No se ocupó, por tanto, de las cuestiones de largo plazo como el crecimiento y el desarrollo económico.

Otros economistas se inspiraron posteriormente en sus ideas surgiendo así los estudios de «dinámica keynesiana» que dieron origen a la *Teoría del Crecimiento*. Entre estos economistas hay que citar al británico Roy Harrod y al estadounidense Evsey Domar, que hicieron célebre el *modelo de Harrod-Domar* que expresa de forma matemática las relaciones entre el crecimiento económico, el aumento del ahorro nacional y la inversión de capital para impulsar la producción.

En 1951 un grupo de expertos de Naciones Unidas incorporó estos principios básicos de la *Teoría del Crecimiento* en su informe «*Medidas para el Desarrollo Económico de los Países Subdesarrollados*», redefiniendo su tarea como un objetivo dirigido a la economía del desarrollo y no sólo al estudio del desempleo. Nació así una de las primeras formulaciones de la

¹³⁵ Walt Whitman Rostow (1960): *Las etapas del crecimiento económico. Un manifiesto no comunista*. Fondo de Cultura Económica, México DF, 1973.

Economía del Desarrollo, y entre las recomendaciones de dicho informe se reconocía el papel fundamental del Estado en la planificación del desarrollo, subrayándose la necesidad de aumentar las tasas de ahorro para incrementar la inversión de capital¹³⁶.

William Arthur Lewis (1915-1991), un economista caribeño, integrante del grupo de expertos de Naciones Unidas antes citado, publicó posteriormente su «*Teoría del Desarrollo Económico*» (1955)¹³⁷ en la cual reitera la estrecha relación entre el crecimiento económico, el conocimiento tecnológico y la inversión de capital. Algo más tarde, Paul Narcyz Rosensstein-Rodan (1902-1985) insistió en que el crecimiento económico requería un *impulso inicial* importante de carácter estratégico o selectivo, a fin de centrarse en aquellos sectores con mayores eslabonamientos productivos en la economía.

Estas primeras formulaciones de la *Economía del Desarrollo* como «*Teoría del Crecimiento*» fueron hechas en el supuesto de que los problemas del desarrollo podían ser tratados con las mismas recomendaciones hechas por Keynes ante la crisis de los años treinta.

La mayoría de los economistas pensaban entonces que la teoría económica podía ser aplicada en cualquier lugar y momento histórico, esto es, predominaba una versión «*monoeconómica*», aunque muy pronto se iba a cuestionar este error de generalizar dicha visión a los países subdesarrollados.

11.c) Las teorías del subdesarrollo y la dependencia

Las teorías del subdesarrollo y la dependencia son el paradigma rival de las *teorías de la modernización* en los años 60 y 70 del siglo xx. Dentro de estas teorías críticas con la teoría de la modernización podemos diferenciar fundamentalmente:

- La aportación pionera de Raúl Prebisch y el pensamiento estructuralista latinoamericano.
- Las formulaciones neo-marxistas.
- Los enfoques de la teoría de la dependencia.

El economista británico Dudley Seers (1963) había puesto de manifiesto que la teoría económica predominante era aplicable únicamente al contexto de las economías desarrolladas, la cual constituía, por tanto, sólo un «*caso especial*», no representativo, de la situación existente en el mundo subdesarrollado. Se requería, pues, otro marco teórico para comprender los diferentes tipos de economía.

Algunos años antes, Raúl Prebisch, Celso Furtado y otros economistas y científicos sociales habían formulado idéntica cuestión desde la Comisión Económica de Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL), abriendo así una escuela de *pensamiento estructuralista* latinoamericana, de gran relevancia teórica y práctica. La principal novedad teórica de la *escuela estructuralista latinoamericana* es que su fundamento reside no en el modelo formal de la economía neoclásica, sino en la aplicación de un *método histórico-estructural* a la propia realidad latinoamericana, tal como exponen Osvaldo Sunkel y Pedro Paz en su célebre obra «*El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*» publicada en 1970¹³⁸. Pero pasemos a exponer la importante aportación de Raúl Prebisch.

¹³⁶ Anthony Payne y Nicola Phillips (2012): *Desarrollo*, Alianza Editorial.

¹³⁷ William Arthur Lewis (1955): *Teoría del Desarrollo Económico*. Fondo de Cultura Económica, México DF, 1958.

¹³⁸ Osvaldo Sunkel y Pedro Paz (1970): *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Editorial Siglo XXI, México DF.

11.d) **Raúl Prebisch, el gran impulsor del estructuralismo latinoamericano**¹³⁹

Raúl Prebisch nació en San Miguel de Tucumán (Argentina) en 1901 y falleció en Santiago de Chile en 1986. Realizó estudios de economía en la Universidad de Buenos Aires entre 1918 y 1922, incorporándose en 1923 como profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de dicha universidad, donde ejerció hasta 1948. Entre 1930 y 1943 se desempeñó como funcionario público en el Banco Nación y luego en el Ministerio de Hacienda. En 1935 fue uno de los fundadores y primer director del Banco Central de la República Argentina, cargo que ocupó hasta 1943. La Gran Depresión de 1929-1932 supuso un severo cuestionamiento de la validez explicativa de la teoría neoclásica predominante, en la cual se había formado Prebisch, lo cual le llevó a la búsqueda de explicaciones interpretativas más pertinentes.

Entre 1938 y 1943, las ideas de Prebisch se exponían en los informes anuales del Banco Central de Argentina, desde donde defendió una postura en favor de la industrialización nacional, con objeto de hacer al país más independiente en el contexto internacional. No obstante, el «golpe de los coroneles» de 1943 que derrocó al gobierno del presidente Ramón Castillo, provocó la destitución de Prebisch, que regresó a su cátedra universitaria.

Durante esos años en los que preparaba un curso sobre dinámica económica en la universidad, escribió su libro *Introducción a Keynes*¹⁴⁰ que según Celso Furtado¹⁴¹, contribuyó poderosamente a la divulgación del pensamiento keynesiano en los países de habla hispana. Trabajó también, entre 1944 y 1946, como consultor en el Banco de México, lo cual le permitió matizar sus opiniones, evitando una excesiva generalización del caso argentino al resto de América Latina. Prebisch se encontraba en esos años poniendo las primeras piezas de una interpretación *estructural* del desarrollo y subdesarrollo latinoamericano, que iba a conocer una gran difusión a partir de la creación en 1948 de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL), de la que Prebisch fue su primer secretario ejecutivo durante el periodo de mayo de 1950 a julio de 1963.

Su célebre estudio sobre «*El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas*»¹⁴² lo preparó Prebisch para la presentación ante el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas que presidía entonces el diplomático chileno Hernán Santa Cruz, que narra así aquel momento:

«De pie —como siempre lo hizo en las Naciones Unidas— fue desarrollando una tesis que no había sido escuchada en el Consejo con tanta fuerza y claridad. Atacó frontalmente las ideas contrarias a la industrialización de América Latina que afloraban en los economistas de algunas naciones desarrolladas, especialmente de los Estados Unidos. Esbozó enseguida su teoría “centro-periferia” y destacó la falacia que era aplicar a los países en desarrollo la tesis de que “el fruto del progreso técnico del mundo industrializado tiende a repartirse parejamente a toda la colectividad, porque el concepto de colectividad no se extiende a la periferia de la economía mundial”. Las ventajas del desarrollo de la productividad no llegan a la periferia en medida comparable a la que han alcanzado a disfrutar los grandes centros. De ahí que la industrialización de los países jóvenes tiene un significado fundamental: es el único medio de que dispo-

¹³⁹ En este capítulo utilizo básicamente el libro que edité en 1989 sobre *Raúl Prebisch*, publicado por Ediciones de Cultura Hispánica, dentro de una Antología del pensamiento político, social y económico de América Latina, Madrid.

¹⁴⁰ Raúl Prebisch (1947): *Introducción a Keynes*. Fondo de Cultura Económica, México-Buenos Aires.

¹⁴¹ Celso Furtado (1987): «Raúl Prebisch, el gran heresiarca». En *Comercio Exterior*, volumen 37, número 5, México DF, mayo.

¹⁴² Raúl Prebisch (1949): *El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas*. CEPAL, Santiago de Chile.

nen para ir captando una parte del fruto del progreso técnico y elevando progresivamente el nivel de vida de las masas» (Hernán Santa Cruz, 1987)¹⁴³.

Desde la CEPAL, Prebisch y sus colaboradores aportaron un conjunto sistemático y coherente de directrices de política económica basadas en la interpretación *estructuralista latinoamericana* sobre el desarrollo, que diferenció a dicha Comisión del resto de los organismos regionales de las Naciones Unidas. Sin embargo, no fueron nada fáciles aquellos primeros años de la CEPAL, que tuvo que superar las objeciones del gobierno de los Estados Unidos, hecho éste en el que resultó decisivo el apoyo del presidente brasileño Getulio Vargas en defensa de la CEPAL y de las propuestas de industrialización que Prebisch defendía.

Las ideas de Prebisch sobre la situación desigual en el comercio internacional constituyen el núcleo central del *pensamiento estructuralista* de la CEPAL, y se encuentran recogidas en tres documentos, siendo el primero de ellos el ya citado sobre *El desarrollo de América Latina y sus principales problemas*, al que hay que añadir el *Estudio Económico de América Latina, 1949*¹⁴⁴, y un documento sobre los *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico* publicado en 1952¹⁴⁵, que recoge el amplio debate producido en el cuerpo técnico de la CEPAL durante esos años (Celso Furtado, 1987)¹⁴⁶.

En 1948, Hans W. Singer, junto con Raúl Prebisch, desarrollaron la tesis relativa al deterioro de los términos de intercambio de los países subdesarrollados, los cuales podían comprar cada vez menos productos manufacturados con los ingresos obtenidos de sus exportaciones de materias primas. Se trata de la conocida tesis de Prebisch-Singer, la cual se convirtió en un pilar fundamental de la *teoría de la dependencia* y de la crítica al modelo económico liberal.

Entre estas posiciones críticas hay que citar también la de la *Teología de la Liberación* y la «*Declaración de Medellín*», documento final de la II Conferencia General del Episcopado Latinoamericano, celebrada en dicha ciudad de Colombia entre el 26 de agosto al 8 de septiembre de 1968, que representa un hito en la historia de la Iglesia Católica en América Latina, al incorporar los planteamientos del Concilio Vaticano II, proponiendo una renovación de la pastoral eclesial. Tal como recuerda Joseph Love (1987)¹⁴⁷, la influencia de Prebisch en la Declaración de Medellín es evidente ya que en ella se recoge la tesis del deterioro de los términos de intercambio para los países subdesarrollados en el comercio internacional.

Si los términos de intercambio de la *periferia* se habían deteriorado, ello significaba que la periferia no sólo no había participado de los beneficios mayores logrados por los países *centrales*, sino que había transferido a éstos una parte de sus logros de productividad, de donde se derivaba la necesidad para la *periferia* de proteger su naciente industria, a fin de impedir que los frutos del progreso técnico se concentrasen en los países *centrales*.

Una causa básica de los problemas de los países subdesarrollados era el excedente de mano de obra y la presión demográfica correspondiente en el sector precapitalista, fundamentalmente agrícola de las economías *periféricas*, lo cual presionaba a la baja de los salarios y los precios agrícolas. Además, a medida que se introducían técnicas agrícolas modernas y se reducía el sector precapitalista, surgía un excedente de mano de obra que el sector

¹⁴³ Hernán Santa Cruz (1987): «La proyección latinoamericana y mundial de la obra de Raúl Prebisch», en *Comercio Exterior*, volumen 37, número 5, México DF, mayo.

¹⁴⁴ Raúl Prebisch (1951): *Estudio Económico de América Latina, 1949*. CEPAL, Santiago de Chile. (En este estudio Prebisch utilizó datos de Argentina, Brasil, Chile y México).

¹⁴⁵ Raúl Prebisch (1952): *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*. CEPAL, México.

¹⁴⁶ Celso Furtado (1987): «Raúl Prebisch, el gran heresiarca». Obra citada.

¹⁴⁷ Joseph Love (1987): «Raúl Prebisch. Su vida y sus ideas», en *Comercio Exterior*, volumen 57, número 5, México DF, mayo.

exportador no podía absorber. De este modo, la industrialización se consideraba una pieza clave de la política de desarrollo económico de los países de la periferia mundial, ya que podría contribuir a la absorción de la fuerza de trabajo.

Prebisch señala también la desigual posición por parte de los países «centrales» frente a los países «periféricos» que competían generalmente entre sí como oferentes en el mercado de productos primarios, con los consiguientes efectos adversos para sus precios. Asimismo, la demanda de importación de productos manufacturados por parte de los países periféricos tendía a subir y diversificarse ante cualquier incremento de sus ingresos, mientras que la demanda de los productos primarios por parte de los países centrales solía disminuir con el incremento de sus ingresos, lo cual reforzaba la tendencia al deterioro de la relación real de intercambio, una teoría que se convirtió en el punto de partida de lo que se denominó «*escuela estructuralista*» del desarrollo, que Prebisch logró alentar decididamente desde la CEPAL, reclutando a todo un conjunto notable de economistas y científicos sociales que integraron dicha escuela de pensamiento en aquellos años y entre los cuales se encuentran Aníbal Pinto, Osvaldo Sunkel, Pedro Paz, Aldo Ferrer, Jorge Ahumada, Celso Furtado, Juan Nozola Vázquez, y José Medina Echavarría, entre muchos otros.

Al concentrar la atención en las relaciones «*centro-periferia*», Prebisch ofreció un diagnóstico en el que se identifica el *subdesarrollo* como la estructura económica interna *desarticulada*, con niveles de productividad heterogéneos y especializada en una producción primaria para la exportación, frente a los rasgos de las economías desarrolladas, con una estructura productiva mucho más diversificada y con niveles de productividad más homogéneos. Esa situación diferenciada a nivel productivo interno ayuda a explicar la desigual situación de *dependencia* a nivel externo entre países centrales y periféricos, aunque se trate de dos aspectos bien diferentes, esto es, el subdesarrollo interno y la dependencia externa. De esta forma, Prebisch lograba dar a sus planteamientos una universalidad desde la óptica latinoamericana, que facilitó poderosamente su identificación por los diferentes países de la región, lo que dio al ideario de Prebisch y la CEPAL un gran poder de atracción (Rosenthal, 1987)¹⁴⁸.

El análisis de Prebisch ponía de relieve los rasgos negativos de la economía de los países *periféricos* (desempleo estructural, desequilibrio externo y deterioro de los términos de intercambio), mientras planteaba la necesidad de una *industrialización nacional sustitutiva de importaciones*, a fin de enfrentar aquellas características, en un proceso en el cual el Estado debía adoptar una decidida intervención, a través de adecuadas políticas públicas y una programación del desarrollo, asegurando de ese modo la aplicación de los recursos necesarios al proceso de industrialización nacional. Sin duda este era el elemento más difícil de enfrentar en la búsqueda del desarrollo en América Latina. En efecto, ciertas insuficiencias en el análisis de los agentes sociales y políticos, así como sobre la naturaleza real del Estado latinoamericano, junto a la verificación de los obstáculos existentes al desarrollo que exigían reformas estructurales de mayor alcance, se unieron a la constatación de los límites del patrón de industrialización nacional en América Latina, impulsando el surgimiento de enfoques más radicales que optaban decididamente por una vía socialista como alternativa a los planteamientos de la CEPAL.

La principal objeción que puede hacerse a la propuesta de Prebisch-CEPAL es que constituía un proyecto político basado en un tipo de Estado latinoamericano que realmente no existía. Según Torres-Rivas (1987), el conjunto de tareas atribuidas al Estado suponía una iniciativa social básica y una representación de intereses de clase progresistas, en una alianza

¹⁴⁸ Gert Rosenthal (1987): «La influencia de las ideas de Raúl Prebisch en materia de comercio exterior», en *Comercio Exterior*, volumen 57, número 5, México DF, mayo.

anti oligárquica y burguesa, capaz de integrar un pacto político-social en el que pudieran caber sectores agroexportadores modernos, una clase obrera conciliadora y la presencia de clases medias calificadas técnicamente, cultas y con visión nacional. No obstante, tal como insiste Torres-Rivas, la propuesta de Prebisch-CEPAL fue probablemente el programa de reformas más original y audaz surgido en América Latina que, por el periodo histórico en que se produjo, constituía una ruptura con el pensamiento económico tradicional y con las ideologías manejadas todavía por las oligarquías agrarias, así como un reto a las propuestas clásicas de la izquierda¹⁴⁹.

El trabajo de Prebisch en la CEPAL rebasó con mucho sus aportaciones teóricas, ya que junto a ellas hay que destacar la creación de otras instituciones nacidas a iniciativa de Prebisch y la CEPAL como son el *Banco Interamericano de Desarrollo* (BID), el *Mercado Común Centroamericano*, el *Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social* (ILPES), y la *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo* (UNCTAD), de la cual Prebisch fue su primer secretario general entre los años de 1964 y 1969.

Durante su estancia en la UNCTAD Prebisch tuvo que abandonar temporalmente su actividad teórica para ocuparse preferentemente de otras tareas no menos importantes en el intento de llevar a la práctica sus orientaciones en favor de los países subdesarrollados. Sin embargo, en la UNCTAD no iba a recibir Prebisch la misma receptividad que había encontrado en América Latina, ya que los países industrializados se mostraron escépticos o renuentes en alterar el orden de cosas existente a nivel internacional.

Pese a todo, desde la secretaría de la UNCTAD surgió la agenda de lo que se denominó el *Diálogo Norte-Sur* y la constitución del *Grupo de los 77*¹⁵⁰, hecho éste que suponía el logro de una posición colectiva más organizada por parte de los países subdesarrollados en el concierto económico internacional, una cuestión vital para el ejercicio de su poder de negociación frente al mundo industrializado. Más tarde, se planteó la propuesta de los países subdesarrollados en favor de un *Nuevo Orden Económico Internacional*, presentada en la Asamblea General de las Naciones Unidas en 1974, basada en el primer informe de Prebisch a la UNCTAD. No obstante, la propia evaluación de Prebisch acerca de los logros alcanzados por la UNCTAD es claramente insuficiente (Alburquerque, 1989)¹⁵¹.

Durante la década de los setenta Prebisch siguió desempeñando diversas tareas para las Naciones Unidas, al tiempo que volvió su atención hacia la reflexión teórica. En 1976 comenzó a dirigir la «*Revista de la CEPAL*», donde escribió varios artículos publicados posteriormente en forma de libro¹⁵². Hasta los últimos años de su vida, Prebisch continuó en activo en la CEPAL, dedicado a los asuntos del desarrollo. En 1984 regresó a Argentina para colaborar con el gobierno democrático instaurado en 1983. En 1985 hizo gestiones en el Congreso estadounidense a fin de aliviar la crisis de la deuda externa latinoamericana. Entre otros trabajos, publicó en 1982 su polémico ensayo «*Contra el monetarismo*»¹⁵³ y cuando murió estaba revisando para su envío a imprenta una nueva obra (Love, 1987)¹⁵⁴.

¹⁴⁹ Edelberto Torres-Rivas (1987): «Estado y sociedad en Prebisch», en *Comercio Exterior*, junio de 1987, México DF.

¹⁵⁰ El *Grupo de los 77*, creado en junio de 1964, integra los países del llamado «*Sur Global*». En octubre de 2023 el grupo está formado por 134 países miembros. https://es.wikipedia.org/wiki/Grupo_de_los_77

¹⁵¹ Francisco Alburquerque, editor, (1989): *Raúl Prebisch*. Editorial Cultura Hispánica, Madrid.

¹⁵² Raúl Prebisch (1981): *Capitalismo periférico. Crisis y Transformación*. Fondo de Cultura Económica, México DF.

¹⁵³ Raúl Prebisch (1982): *Contra el monetarismo*. El Cid editor, Buenos Aires, Argentina.

¹⁵⁴ Joseph Love (1987): «Raúl Prebisch. Su vida y sus ideas», obra citada.

Los planteamientos de la CEPAL defendían la importancia de la inversión de capital como un elemento crucial para el desarrollo económico. Progresivamente, parte de este pensamiento estructuralista latinoamericano fue evolucionando hacia planteamientos más amplios (y más críticos) en el contexto de las ciencias sociales, lo que iba a suponer el surgimiento de las *teorías de la dependencia*, en lo cual se unieron otras aportaciones procedentes del marxismo.

Los análisis marxistas se habían centrado hasta entonces en la situación de los países capitalistas avanzados, aunque ahora se trataba de comprender las teorías del imperalismo desde la perspectiva de la periferia del sistema mundial. Paul Baran, Paul Sweezy y Leo Huberman fueron las figuras más destacadas de estos planteamientos neomarxistas, que tuvieron la revista *Monthly Review* (creada en 1949) como su principal órgano de difusión.

Para Paul Baran (1957)¹⁵⁵ la explicación sobre la situación del Tercer Mundo era un rasgo inherente al crecimiento económico capitalista, el cual drena en beneficio de las *metrópolis* gran parte del *excedente económico* generado en los países subdesarrollados. De este modo, los países centrales (o metrópolis) inhiben la acumulación de capital de los países periféricos. Lógicamente, la respuesta a esta situación no podía ser otra que la de tratar de romper con el sistema capitalista y promover una planificación económica de carácter socialista. Estos planteamientos suponían una ruptura con el marxismo clásico, que siempre había afirmado que el capitalismo era una fase necesaria en el proceso de desarrollo socialista.

André Gunder Frank¹⁵⁶, un economista alemán muy crítico contra la teoría sociológica de la modernización fue uno de los principales divulgadores de los *enfoques de la dependencia*. Basándose en estudios de caso de la historia económica de Brasil y Chile, Gunder Frank insistió en que el sistema capitalista mundial se caracteriza por una estructura *metrópoli-satélite* en la cual la metrópoli se apropia de excedentes obtenidos en los países satélites. De este modo, el desarrollo de las metrópolis se basa en buena medida en la explotación de los países subdesarrollados. La *Teoría de la Dependencia* se nutrió, de un lado, del pensamiento estructuralista latinoamericano, y de otro, de la reformulación «*neomarxista*». En realidad, más que una teoría, se trata de diversos enfoques, los cuales ponen diferente énfasis en la importancia de los factores externos e internos que dificultan el desarrollo nacional. Como señala Dudley Seers, al igual que gran parte de la teoría del desarrollo, la teoría de la dependencia fue en su mayor parte producto de un proceso histórico particular, en este caso, la América Latina de los años sesenta.

Recientemente, el economista de Corea del Sur, Ha-Joon Chang (2002)¹⁵⁷ ha mostrado cómo las economías hoy industrializadas utilizaron en su inicio todo tipo de mecanismos de protección de su industria naciente, y sólo cuando dicho objetivo fue alcanzado dichos países pasaron a defender las ventajas del libre comercio, al tiempo que «*retiraban la escalera*» para impedir el avance de los siguientes competidores tal como Friedrich List había señalado en su obra «*Sistema Nacional de Economía Política*».

¹⁵⁵ Paul Baran (1957): *La economía política del crecimiento*. Fondo de Cultura Económica, México, 1969.

¹⁵⁶ André Gunder Frank (1971): *Sociología del desarrollo y subdesarrollo de la sociología: el desarrollo del subdesarrollo*, Editorial Anagrama. Barcelona.

¹⁵⁷ Ha-Joon Chang (2002): *Retirar la escalera*. Editorial Los libros de la Catarata, Madrid, 2009.

11.e) **Celso Furtado, Osvaldo Sunkel y Pedro Paz. André Gunder Frank**

Entre los autores latinoamericanos de aquella época en mis clases utilicé fundamentalmente los trabajos de Celso Furtado, así como el libro de Osvaldo Sunkel y Pedro Paz, a los cuales me refiero a continuación. Celso Furtado (1920-2004) fue un destacado economista brasileño, conocido por sus estudios sobre el desarrollo y el subdesarrollo de América Latina. Entre sus obras más importantes se encuentran las siguientes:

La Formación Económica del Brasil (1959)¹⁵⁸ es una obra clásica que analiza el proceso de desarrollo económico de Brasil desde sus orígenes coloniales hasta la década de 1950, examinando los factores que contribuyeron al crecimiento económico y a las desigualdades sociales y regionales.

En *Desarrollo y Subdesarrollo* (1961)¹⁵⁹ Celso Furtado explora las causas del subdesarrollo en América Latina, argumentando que no es simplemente una etapa previa al desarrollo, sino un fenómeno estructural con características propias. De este modo Furtado critica las teorías convencionales del desarrollo que no toman en cuenta las particularidades de la región.

En *Teoría y Política del Desarrollo Económico* (1967)¹⁶⁰ Furtado analiza los diferentes enfoques teóricos sobre el desarrollo económico y examina la importancia de la intervención estatal en la economía para promover el crecimiento y la justicia social.

En su *Dialéctica del Desarrollo* (1969)¹⁶¹ Furtado profundiza en la relación entre crecimiento económico, desigualdad y cambio social en América Latina y argumenta que el desarrollo económico no puede entenderse como un proceso lineal, sino como una dialéctica entre diferentes fuerzas sociales y económicas.

En *La Economía Latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos* (1969)¹⁶² Furtado analiza la historia económica de América Latina desde la conquista hasta la época contemporánea, destacando los patrones de dependencia y las desigualdades estructurales que han afectado a la región¹⁶³.

¹⁵⁸ Celso Furtado (1959): *La Formación Económica del Brasil*. Fondo de Cultura Económica, México DF, 1962.

¹⁵⁹ Celso Furtado (1961): *Desarrollo y subdesarrollo*. Editorial Universitaria de Buenos Aires.

¹⁶⁰ Celso Furtado (1967): *Teoría y Política del Desarrollo Económico*. Siglo XXI de España. 1999.

¹⁶¹ Celso Furtado (1969): *Dialéctica del desarrollo*. Fondo de Cultura Económica.

¹⁶² Celso Furtado (1969): *La Economía Latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos*. Siglo XXI editores, México.

¹⁶³ Vista creada por IA a través de Google, revisada posteriormente por mí el 25 de julio de 2025.

CELSO FURTADO

Celso Furtado, economista brasileño, desarrolló una teoría del desarrollo para América Latina que se centra en la importancia de la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) y la necesidad de una transformación estructural para superar el subdesarrollo. Su enfoque se distancia de la visión clásica de crecimiento económico, enfatizando la complejidad del desarrollo como un proceso multidimensional que involucra aspectos sociales, políticos e institucionales. Entre sus principales ideas cabe destacar:

Crítica a la visión clásica de desarrollo

Furtado cuestionó la idea de que el desarrollo se reduce al crecimiento económico, argumentando que este enfoque ignora las desigualdades estructurales y la dependencia de América Latina de los países centrales.

Industrialización sustitutiva de importaciones (ISI)

Propuso la ISI como una estrategia para promover la industrialización y reducir la dependencia de las importaciones, generando empleo y diversificando la economía.

Transformación estructural

Destacó la necesidad de cambios profundos en la estructura económica, social y política para lograr un desarrollo nacional, incluyendo la reforma agraria, la inversión en capital humano y la diversificación productiva.

Desarrollo como proceso multidimensional

Subrayó que el desarrollo no es sólo un fenómeno económico, sino también un proceso social, cultural e institucional que requiere la participación efectiva de la sociedad y la construcción de instituciones sólidas.

Rol del Estado

Reconoció la importancia del Estado en la planificación y promoción del desarrollo, especialmente en la implementación de políticas industriales y sociales.

Importancia de la tecnología

Consideró la tecnología como un factor clave para el desarrollo, pero enfatizó la necesidad de adaptarla a las condiciones locales y promover la innovación.

Desarrollo desde la periferia

Su enfoque se centró en las particularidades de América Latina como región periférica, reconociendo sus limitaciones y potencialidades para lograr un desarrollo propio.

Desarrollo como construcción cultural

Furtado veía el desarrollo como un proceso de construcción cultural, donde la sociedad se apropia de la riqueza y la transforma en valores que enriquecen su patrimonio existencial.

Desarrollo sostenible ambientalmente

Su enfoque anticipó la importancia de la sostenibilidad ambiental, considerando que el desarrollo no puede ser a costa del medio ambiente.

En suma, Celso Furtado ofreció una perspectiva innovadora sobre el desarrollo de América Latina, que trascendió la visión economicista y abogó por un enfoque integral, estructural y culturalmente relevante para lograr un desarrollo sostenible y equitativo.

Vista creada con IA a través de Google, revisada y editada posteriormente por mí el 25 de julio de 2025.

Osvaldo Sunkel y Pedro Paz

Su obra sobre *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo** es una de las de mayor divulgación en la docencia sobre estos temas. El libro se centra en la crítica al desarrollo desigual entre países centrales y periféricos, aplicando un enfoque estructuralista en el que destacan el papel de las relaciones de dependencia y la necesidad de considerar los factores históricos, sociales y económicos para entender el subdesarrollo en América Latina. Las principales ideas de esta obra son las siguientes:

Enfoque estructuralista

El análisis se basa en una perspectiva estructuralista que busca comprender las estructuras económicas y sociales que generan y mantienen el subdesarrollo.

Importancia de la historia

Se subraya la necesidad de considerar la historia y la evolución de las relaciones entre América Latina y los países centrales para entender el presente.

Desarrollo y subdesarrollo como estructuras interdependientes

Sunkel y Paz argumentan que el desarrollo y el subdesarrollo no son estados separados, sino partes de un mismo sistema global, donde la relación de dependencia entre el centro (países desarrollados) y la periferia (países subdesarrollados) es fundamental.

Énfasis en la dependencia

Los autores destacan la importancia de la dependencia económica, política y cultural como factores clave para explicar el subdesarrollo latinoamericano.

Crítica al modelo de desarrollo capitalista

La obra cuestiona el modelo de desarrollo capitalista, señalando que ha perpetuado la desigualdad y la dependencia en la región de América Latina.

Necesidad de un cambio estructural

La obra sugiere la necesidad de cambios estructurales profundos en la región para superar el subdesarrollo y lograr un desarrollo más equitativo y autónomo.

Diferenciación de tipos de sociedades y economías

Se distinguen diferentes tipos de sociedades y economías en América Latina, resultado de las relaciones con el exterior y de las reacciones internas a éstas.

Crítica a las teorías del desarrollo convencional

Se critican las teorías del desarrollo clásicas, marxistas y neoclásicas, argumentando que no son adecuadas para explicar la realidad latinoamericana.

Vista creada con IA a través de Google, revisada posteriormente por mí el 25 de julio de 2025.

* Osvaldo Sunkel y Pedro Paz (1976): *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Textos del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) Editorial Siglo XXI, México.

André Gunder Frank (1929-2005)

Las principales aportaciones de André Gunder Frank se centran en la teoría de la dependencia y el desarrollo del subdesarrollo. Frank argumentó que el subdesarrollo no es una etapa previa al desarrollo, sino el resultado de la relación desigual entre países centrales y periféricos dentro del sistema capitalista mundial. Su trabajo critica la visión tradicional del desarrollo económico y propone que la dependencia económica, política y cultural de las naciones periféricas hacia las centrales es la causa del subdesarrollo.

Entre sus principales ideas cabe destacar las siguientes:

Crítica a la visión tradicional del desarrollo

Frank rechazó la idea de que el subdesarrollo es una etapa previa al desarrollo y que los países pobres simplemente necesitan seguir el camino de los países ricos.

Teoría de la dependencia

Su principal contribución es la teoría de la dependencia, que explica cómo las relaciones económicas, políticas y culturales entre países centrales y periféricos perpetúan la desigualdad y el subdesarrollo.

Estructura centro-periferia

Según Frank en la estructura centro-periferia los países centrales explotan a los países periféricos a través de relaciones comerciales, financieras e incluso culturales.

Desarrollo del subdesarrollo

El «*desarrollo del subdesarrollo*» implica que la riqueza de los países centrales se construye a expensas del subdesarrollo de los países periféricos.

Relaciones desiguales de poder

Frank enfatizó que las relaciones de poder desiguales, tanto a nivel internacional como dentro de los propios países, son fundamentales para entender la dependencia.

Impacto en la política y la cultura

La dependencia no solo afecta la economía, sino también la política, la cultura y otros aspectos del desarrollo humano.

Lucha contra la dependencia

Frank abogó por la necesidad de que los países periféricos resistan la influencia de los países centrales y busquen un desarrollo más autónomo.

En suma, André Gunder Frank fue un influyente teórico que desafió las concepciones tradicionales sobre el desarrollo ofreciendo una perspectiva crítica sobre las relaciones de dependencia entre países, argumentando que el subdesarrollo no es sino una condición estructural generada por el sistema capitalista global.

Entre sus obras destacan: *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina* (1967); *Latinoamérica: subdesarrollo o revolución* (1969); y *Dependencia, clase y política en Latinoamérica* (1972).

Vista creada con IA a través de Google, revisada posteriormente por mí el 29 de julio de 2025.

11.f) François Perroux

François Perroux (1903-1987) es considerado el economista francés más importante del siglo xx y uno de los más destacados dentro de la *Economía del Desarrollo*¹⁶⁴. Perroux defendió siempre la economía como un área de reflexión *abierta* a las demás ciencias sociales, criticando fuertemente la abstracción clásica y neoclásica que reduce el ser humano a un individuo pasivo frente al entorno, guiado por movimientos de precios en mercados irreales de competencia perfecta. Frente a ello, Perroux propone una visión dinámica del funcionamiento de la economía, basada en agentes y grupos de agentes como «unidades activas» con desigual capacidad de poder y de formulación de proyectos, con energía de cambio, actuando siempre en el seno de determinadas estructuras.

Perroux mantuvo un fuerte compromiso con la situación del mundo subdesarrollado, criticando la inadecuación del legado keynesiano en su aplicación a la estructura económica de dichos países, bien diferente a la de los países desarrollados occidentales, los cuales no conocieron nunca la situación de subdesarrollo de las economías del Tercer Mundo. También criticó Perroux las carencias del análisis de Marx y los primeros marxistas sobre la situación de los países subdesarrollados, un tema que ocupó un lugar muy secundario en dicho análisis, llegando a señalarse que dichos países debían transitar hacia formas capitalistas para avanzar en su camino hacia el desarrollo. Para Perroux, aunque el análisis marxista es importante en el estudio de la dinámica del capitalismo, aporta poco a la teoría y la reflexión sobre el desarrollo y el subdesarrollo. Asimismo, como señala Guillén (2008), la aportación de Perroux está lejos de limitarse a la simple crítica de la teoría dominante.

Perroux asume un enfoque teórico del desarrollo y el subdesarrollo que es original y pionero en su época. En este sentido, la aportación de François Perroux es paralela a la de otros colegas relevantes de los estudios sobre la *Economía del Desarrollo*, como Albert Hirschman, Celso Furtado o Raúl Prebisch, entre otros. Para Perroux el desarrollo económico no puede alcanzarse sin desarrollo social y cultural, y lo mismo cabe decir, a la inversa. Asimismo, el fenómeno del subdesarrollo tiene raíces históricas y no se trata de una situación de atraso, sino un fenómeno *estructural* que bloquea el avance hacia el desarrollo debido esencialmente a tres factores principales:

- El *dominio* ejercido sobre los países periféricos, que los mantiene en una situación de dependencia.
- La *desarticulación de la estructura productiva interna*, que constituye una manifestación interior del dominio externo antes señalado.
- La *falta de atención a las necesidades básicas* de las personas, lo que Perroux llama la falta de cobertura de los *costes básicos* del ser humano.

El *dominio* es el resultado de una relación desigual entre estructuras diferentes con distinto poder de negociación. Como vemos, la visión de la economía en Perroux está basada en la existencia de conflictos, desequilibrios de carácter acumulativo y asimetrías basadas en el poder de dominio y la diferencia de estructuras. El análisis del *poder* es, pues, central en la visión de Perroux.

La *desarticulación* económica, social, cultural y política es un rasgo esencial del *subdesarrollo* como estructura económica heterogénea interna, del mismo modo que la dependencia refleja la situación de dominación ya citada. La existencia de una *heterogeneidad estructural* interna impide o dificulta la difusión o propagación por el conjunto del tejido

¹⁶⁴ Se sigue aquí esencialmente el artículo de Héctor Guillén (2008): «François Perroux, pionero olvidado de la Economía del Desarrollo». <https://biblat.unam.mx/hevila/MundosigloXXI/2007-2008/no11/2.pdf>

productivo y empresarial de posibles impulsos de innovación o dinamismo que pudieran darse. En suma, la *desarticulación* refleja una falta de integración al interior de la economía nacional, debido a la yuxtaposición de estructuras económicas escasamente vinculadas unas con otras.

Finalmente, la no cobertura de los *costes básicos* de los seres humanos (alimentación, higiene, salud, sanidad, cultura, etc.) es el tercer factor de importancia al que Perroux se refiere. Se trata de los gastos fundamentales en la vida de cada persona, los cuales no se limitan exclusivamente a los costes de mantenimiento de los/as trabajadores/as. La atención de estos gastos fundamentales obliga a una actuación desde la política de desarrollo, ya que para Perroux su no cobertura es sinónimo de destrucción de una potencialidad básica y, por tanto, equivalente a sentar las bases del subdesarrollo de cualquier país o territorio.

La emergencia del enfoque de las políticas de desarrollo basado en las *necesidades básicas* del ser humano es heredera, por tanto, de estos planteamientos de François Perroux desde fines de los años cincuenta del siglo xx, en los que sitúa al ser humano como el centro de atención principal de la economía, y no el dinero o la búsqueda de rentabilidad en los mercados. Para Perroux el ser humano dista de ser únicamente un simple factor de producción como el capital o la tierra, ya que es el sujeto y el fin principal de la producción y de la propia vida. Solo de ese modo puede la economía contribuir a la libertad y el desarrollo humano. Asimismo, para Perroux (1984) el desarrollo debe ser *global, endógeno e integrado*, esto es, debe incorporar todas las dimensiones del ser humano, así como el contexto en el cual tiene lugar el proceso de desarrollo, y debe basarse en las fuerzas y recursos internos que deben ser objeto de una valorización creciente, tratando de alcanzar al mismo tiempo la mayor cohesión o articulación entre sectores, regiones y clases sociales.

Hay que señalar igualmente que para Perroux no existen políticas de carácter universal para aplicar al *subdesarrollo*. Es preciso siempre analizar cada situación a fin de disponer de un diagnóstico apropiado a las características de cada país, territorio o región. Por otra parte, para Perroux el funcionamiento de los mercados solo es posible gracias a la existencia de las instituciones públicas y las transferencias sociales del Estado, que aseguran, entre otros, los gastos de las infraestructuras, equipamientos y servicios básicos, siendo así que el desarrollo constituye, en opinión de Perroux, una «*obra de creación colectiva*». Por ello, los países o territorios subdesarrollados deben enfrentar los grandes problemas de la extraversion, la desarticulación productiva interna, y la falta de cobertura de los gastos humanos fundamentales, lo que obliga a la implementación de estrategias capaces de disminuir la influencia de las estructuras que reproducen el subdesarrollo y la dependencia.

Para Perroux ello no quiere decir que deba aplicarse una política de carácter autárquico, sino el despliegue de mecanismos de control que obliguen a las empresas extranjeras a orientar actividades hacia el interior, vinculando sus inversiones con *iniciativas locales*, a fin de facilitar la creación o fortalecimiento de una base industrial capaz de asegurar la producción de los bienes y servicios necesarios para la cobertura de los gastos fundamentales de la población local. No se trata, pues, de seguir ninguna receta de apertura externa a ultranza, como se formularía un poco más tarde por parte de las instituciones financieras internacionales, ni de buscar una solución autárquica. Para Perroux es necesaria una política de desarrollo basada en un óptimo de inserción o apertura externa que asegure los objetivos del desarrollo nacional, en lo cual es fundamental el papel del Estado como árbitro y como guía.

En este sentido, Perroux es partidario de impulsar estrategias de promoción económica a través de la integración transnacional y mediante la concentración de inversiones e incentivos en determinados «*polos de desarrollo*», esto es, en determinadas áreas territoriales de me-

nor grado de desarrollo, con el fin de crear economías externas de aglomeración y complementariedad productiva.

Algunos autores han subrayado la importancia de esta aportación de Perroux sobre los «*polos de desarrollo*», que tuvieron una aplicación destacada entre los instrumentos tradicionales de la *Política Regional*, así como en la planificación del desarrollo. Sin embargo, la aportación de Perroux a la *Economía del Desarrollo* no puede limitarse a esta sugerencia de política económica regional, ya que su aportación constituye un cuestionamiento radical y coherente frente al sistema capitalista, desde una perspectiva de desarrollo humanista que impregnó siempre el trabajo y la visión del gran autor francés.

11.g) Samir Amin

Cuando trabajaba en la sede de Santiago de Chile en la CEPAL, en la segunda mitad de la década de 1980, me llamó poderosamente la atención el hecho de que uno de los autores que yo venía utilizando con frecuencia en mis clases en la universidad de Madrid para referirme a los temas del desarrollo y el subdesarrollo, como era el caso de Samir Amin, éste no era apenas conocido en la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL). Sin embargo, los planteamientos principales de Samir Amin poseen una orientación similar a los del pensamiento estructuralista latinoamericano, como podrá observarse seguidamente.

Samir Amin había nacido en El Cairo (Egipto) en septiembre de 1931 y falleció en París en agosto de 2018. Fue uno de los pensadores críticos más importantes de su generación y había desarrollado sus estudios sobre política, estadística y economía en París. Su trabajo se centró en el desarrollo desigual y las relaciones *centro-periferia* en el capitalismo global.

Entre sus libros merecen destacarse los siguientes:

- *La acumulación a escala mundial*; Siglo XXI, Buenos Aires y México, 1975.
- *Clases y naciones en el materialismo histórico*; El Viejo Topo, Barcelona, 1979.
- *La desconexión, hacia un sistema mundial policéntrico*; IEPALA, Madrid, 1988.
- *El capitalismo en la era de la globalización*; Paidós, Barcelona, Buenos Aires, México, 1998.
- *El socialismo en el siglo XXI: reconstruir la perspectiva socialista*; IEPALA, Madrid, 2009.

Sus principales aportaciones incluyen la teoría de la «*desconexión*» como estrategia para el desarrollo, el análisis de la polarización generada por la mundialización capitalista, y su crítica a la teoría del desarrollo convencional (ver Recuadro).

Principales aportaciones de Samir Amin

Teoría de la Desconexión

Amin argumenta que los países periféricos deben romper con la lógica del capitalismo global, que tiende a reproducir y profundizar la desigualdad. Sin embargo, la «desconexión» no implica aislamiento, sino la construcción de sistemas económicos y políticos internos autónomos, capaces de definir sus propias prioridades de desarrollo y romper con la dependencia de los países centrales. Esta estrategia implica la construcción de sistemas productivos nacionales, la promoción de la industrialización interna y la defensa de la autonomía financiera y tecnológica. Amin veía la *desconexión* como un proceso necesario para lograr un *desarrollo aut centrado* y superar la trampa del subdesarrollo.

Polarización Centro-Periferia

Amin criticó la visión convencional del desarrollo que ve el crecimiento económico en los países centrales como un modelo a seguir por los países de la periferia. En este sentido, Amin argumenta que el capitalismo globalizado genera una polarización estructural, donde la acumulación de riqueza en los centros se basa en la explotación y la extracción de recursos de la periferia. Esta polarización se manifiesta en términos económicos, sociales, políticos y culturales, creando un sistema de relaciones desiguales entre el centro y la periferia.

Crítica a la Teoría del Desarrollo convencional

Amin cuestionó la idea de que el subdesarrollo es una etapa previa al desarrollo, argumentando que es un producto del sistema capitalista mundial. Asimismo, criticó la visión lineal del desarrollo, que asume que todos los países deben seguir un camino similar hacia el progreso. En su lugar, propone un análisis histórico y estructural del capitalismo que reconoce las relaciones de poder y las desigualdades inherentes al sistema. De esta forma, Amin aboga por un enfoque crítico y reflexivo sobre el desarrollo, que tenga en cuenta las particularidades de cada contexto y las opciones políticas disponibles.

Lumpendesarrollo

Amin utiliza el término «*lumpendesarrollo*» para describir el tipo de desarrollo que se observa en muchos países de la periferia, caracterizado por la modernización económica sin una transformación social profunda. Este tipo de desarrollo implica un crecimiento económico desigual, con concentración de la riqueza en una élite, así como la perpetuación de la pobreza y la exclusión social. Amin argumenta que el *lumpendesarrollo* no es una etapa hacia el desarrollo pleno, sino una forma distorsionada de desarrollo que reproduce las desigualdades existentes.

Las ideas de Samir Amin sobre la *desconexión*, la polarización *centro-periferia* y el *lumpendesarrollo* han tenido un impacto muy significativo en los estudios del desarrollo y en el pensamiento crítico sobre la globalización.

Vista creada con IA revisada y editada posteriormente por mí el 25 de julio de 2025

Albert O. Hirschman y la estrategia del desarrollo económico para los países subdesarrollados

Introducción

Albert Otto Hirschman, economista y científico social, nació en Berlín en abril de 1915 en el seno de una familia judía y falleció en diciembre de 2012 en Ewing (Nueva Jersey), Estados Unidos. Conoció tiempos violentos y difíciles con un temperamento reflexivo en lo que influyó, sin duda, el hecho de que en sus años del liceo tuvo que enfrentarse con los tres grandes desmitificadores de la cultura germana: Marx, Nietzsche y Freud (Meldolesi, 1997: 97)¹⁶⁵. En 1931 ingresó en el movimiento juvenil del Partido Socialdemócrata alemán, pero tras el ascenso nazi en 1933, tuvo que emigrar a París donde estudió en la Escuela de Estudios Superiores de Comercio, trasladándose dos años después a Londres para estudiar en la *London School of Economics*.

En la guerra civil española se alistó en las *Brigadas Internacionales* apoyando al gobierno de la República contra el golpe de Estado franquista del 18 de julio de 1936. Trabajó también en Francia para el *Emergency Rescue Committee*, una organización humanitaria fundada en 1940 para ayudar a la población refugiada en la Europa ocupada por las tropas nazis. Posteriormente se exilió en Trieste (Italia), donde realizó su doctorado en Economía mientras seguía participando activamente en la ayuda a la población refugiada. Más tarde, a causa de las políticas antisemitas de Mussolini, tuvo que exiliarse nuevamente en París. Después de 1939, se unió al frente aliado para combatir el avance fascista en Europa.

En 1941 emigró a los Estados Unidos, donde se instaló de manera definitiva, siendo su primer empleo como economista en la *Junta de la Reserva Federal*, participando en el *Plan Marshall* para la reconstrucción europea. En 1952 decidió emigrar a Colombia junto a su esposa e hijas, donde adquirió una experiencia personal y profesional que le llevaría a introducirse de lleno en los temas del subdesarrollo latinoamericano. De esa época es una de sus principales obras: *La estrategia del desarrollo económico* (1958), a la que luego se hace mención.

¹⁶⁵ Luca Meldolesi (1997): *En búsqueda de lo posible. El sorprendente mundo de Albert O. Hirschman*. Fondo de Cultura Económica, México DF.

Según José Woldenberg (2014: 10-11)¹⁶⁶ Hirschman era un reformista sugerente y flexible. Sus formulaciones no eran nunca rígidas y el «quizá» siempre estaba presente. Igualmente era contrario a la fatalidad habitual que encontraba en no pocos análisis del desarrollo económico latinoamericano, entre ellos los referidos a la «teoría de la dependencia». Para Hirschman la realidad siempre es más rica y compleja que los marcos conceptuales explicativos, de ahí que era partidario de plantear transformaciones parciales buscando siempre la mejora de las condiciones de vida de los demás. Como señala Woldenberg (2014: 13):

«Su llamado es a construir un espacio para el diálogo y la deliberación, lo cual requiere alejarse de las formulaciones dogmáticas».

Entre las principales obras de Hirschman pueden destacarse las siguientes:

- *La estrategia del desarrollo económico* (1958)¹⁶⁷, a la que se dedica esencialmente este capítulo.
- *Salida, voz y lealtad. Respuestas al deterioro de empresas, organizaciones y Estado* (1970)¹⁶⁸. Se trata de un análisis comparativo entre dos de las opciones posibles ante una situación determinada, esto es, la huida (*salida*) o la protesta (*voz*) a lo que Hirschman añadió la *lealtad* (Woldenberg, 2014: 13).
- *Las pasiones y los intereses: argumentos políticos en favor del capitalismo previos a su triunfo* (1977)¹⁶⁹. En este ensayo Hirschman trata sobre cómo se sucedieron en la historia del pensamiento económico las transformaciones que ayudaron a construir el sustrato ideológico del desarrollo capitalista (Woldenberg, 2014: 16).
- *Interés privado y acción pública* (1982)¹⁷⁰. En este ensayo Hirschman trata de ofrecer claves para entender las oscilaciones en el comportamiento social que a menudo llevan al cambio desde la vida privada a la acción pública y de ésta hacia un nuevo repliegue a la vida privada (Woldenberg, 2014: 23).
- *Retóricas de la intransigencia* (1991)¹⁷¹, un ensayo que trata de mostrar las retóricas que en su despliegue acaban erosionando los sistemas democráticos, tanto por la retórica conservadora como progresista, con lo cual, como sugiere Hirschman, es necesario llevar el discurso político más allá de las posturas extremas e intransigentes con la esperanza de que en ese proceso los debates se tornen más amistosos con la democracia (Woldenberg, 2014: 36).

12.a) La importancia de los elementos intangibles del desarrollo

En el prefacio de «*La estrategia del desarrollo económico*» Hirschman (1961: 9) señala que las teorías existentes no han ayudado suficientemente a tomar decisiones en los países

¹⁶⁶ José Woldenberg (2014): *Más allá de la economía. Antología de ensayos de Albert Hirschman*. Fondo de Cultura Económica, México D.F.

¹⁶⁷ Albert Hirschman (1958): *La estrategia del desarrollo económico*. Fondo de Cultura Económica, México DF, edición en castellano, 1961.

¹⁶⁸ Albert Hirschman (1970): *Salida, voz y lealtad. Respuestas al deterioro de empresas, organizaciones y Estado*. Fondo de Cultura Económica, México DF, edición en castellano, 1977.

¹⁶⁹ Albert Hirschman (1977): *Las pasiones y los intereses. Argumentos políticos en favor del capitalismo previos a su triunfo*, Editorial Capitán Swing, Madrid, edición en castellano, 2014.

¹⁷⁰ Albert Hirschman (1982): *Interés privado y acción pública*, Fondo de Cultura Económica, México DF, edición en castellano, 1986.

¹⁷¹ Albert Hirschman (1991): *Retóricas de la intransigencia*, Los Libros de la Catarata, Madrid, edición en castellano, 2023.

subdesarrollados, ya sea en la selección de los factores estratégicos de la planeación del desarrollo, la asignación de prioridades a sectores o áreas de la economía, o a decidir sobre la industrialización que debía llevarse a cabo. Según Hirschman (1961: 13), el estudio del desarrollo económico ha generado una lista importante de factores explicativos entre los cuales se cuentan, de un lado, fenómenos tangibles y cuantitativos (como la dotación de recursos naturales, bienes de capital, la oferta de empresarios y administradores, los recursos humanos cualificados o las innovaciones tecnológicas) y, de otro, fenómenos subjetivos, intangibles o cualitativos que, de forma indirecta, hacen posible el desarrollo a través de su influencia sobre la oferta de capital, el espíritu de empresa o los recursos humanos cualificados. Asimismo, existen otros factores como el orden público, la observancia de las leyes o el funcionamiento de una administración pública competente, a lo que hay que añadir las creencias, actitudes, sistemas de valores, cultura local y clima de opinión, que ejercen una influencia destacada sobre la generación del espíritu de empresa y las iniciativas de desarrollo.

Ante esta amplia relación de factores, Hirschman (1961: 17-18) señala que en los países subdesarrollados el desarrollo no depende tanto de saber encontrar las combinaciones óptimas de recursos y factores de producción dados, como de conseguir aquellos recursos y capacidades que se encuentran ocultos, diseminados o mal utilizados, para lo que se requiere un «*factor de unión*», algo que es siempre más difícil de lograr y mantener a lo largo del proceso de desarrollo.

Tal como señala Hirschman (1961: 19), cuando se piensa en términos de la falta de un componente determinado, ya sea el capital, el espíritu de empresa o el conocimiento técnico, se tiende a pensar que el problema se resuelve incorporando dicho componente, pero si, por el contrario, nos encontramos en la necesidad de un «*factor de unión*» que consiga identificar en conjunto diversos elementos diseminados u ocultos, el problema es bastante más complejo. De esta forma, al señalar que el desarrollo económico depende de la capacidad y *determinación* de un país y sus ciudadanos para organizarse, se está insistiendo en que el proceso de desarrollo en los países subdesarrollados es menos espontáneo y más deliberado que en los países donde primero se inició históricamente dicho desarrollo. Según Hirschman, en los países subdesarrollados:

«La tensión del desarrollo no se encuentra tanto en la pugna entre las ganancias y los costos conocidos, como en la pugna entre la meta y la ignorancia y desconocimiento del camino que conduce a esa meta» (Hirschman, 1961: 21).

Esta «*determinación*» necesaria en los países subdesarrollados debe ir acompañada de una «*visión*» de lo que necesita hacerse, lo cual es algo que sólo puede adquirirse gradualmente, a lo largo del proceso de desarrollo. De ahí la insistencia de Hirschman sobre la necesidad de acompañar la investigación y el análisis con la experimentación en terreno. El significado de la «*determinación*» sobre el proceso de cambio exige además una imagen enfocada hacia el conjunto de la sociedad como un todo y no solamente basada en una imagen del cambio a partir del análisis de un sujeto individual abstracto como se plantea en las teorías clásica y neoclásica (Hirschman, 1961: 27).

Hirschman recuerda también la figura del «*empresario innovador*» de Schumpeter¹⁷² y su capacidad de arriesgarse para romper con los viejos patrones de funcionamiento, producción y distribución, pero dichas cualidades no pueden olvidar la existencia de otro compo-

¹⁷² Joseph A. Schumpeter (1911): *Teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. Fondo de Cultura Económica, México DF. (edición en castellano, quinta reimpresión, 1978).

nente «cooperativo» que se identifica con la coordinación de funciones principales de la dirección de empresas y que muestra la importancia de las acciones colectivas y no solamente el carácter individual del emprendedor.

De este modo, para Hirschman, el componente de «*relaciones humanas*» del «*espíritu de empresa*», esto es, el arte de llegar a acuerdos y conseguir la cooperación entre los actores sociales, es un «*cuello de botella*» para el desarrollo económico en los países subdesarrollados, al menos hasta que la experiencia logre modificar la imagen del cambio exclusivamente enfocada al individuo aislado, y llegue a una imagen que reconozca la posibilidad de beneficios mutuos y un crecimiento general en toda la economía. La falta de este «*componente cooperativo*» del espíritu de empresa en los países subdesarrollados es el elemento más destacado, siendo su necesidad muy pronunciada (Hirschman, 1961: 30).

Asimismo, Hirschman (1961: 35) alude a la existencia de dos tipos de actores importantes como son, por una parte, los «*realizadores*» o protagonistas de las actividades productivas y, por otro lado, las personas que utilizan sus habilidades para «*manejar*» o conducir a la gente. La falta de comunicación entre estos dos tipos de actores hace más difícil aún el avance hacia el desarrollo en los países subdesarrollados.

En resumen, el diagnóstico de Hirschman sobre el desarrollo económico en los países subdesarrollados no se ocupa de la falta de uno o varios factores productivos, sino que se centra básicamente en que estos países no aprovechan su potencial de desarrollo debido a que, por razones relacionadas con su *imagen del cambio*, no logran tomar el número adecuado de decisiones para desarrollarse y hacerlo con la rapidez necesaria. Se trata de una deficiencia básica de carácter organizativo y, por tanto, el problema fundamental consiste en vigorizar la acción humana en dicha dirección (Hirschman, 1961: 36).

12.b) La propuesta de un crecimiento económico desequilibrado

Para Hirschman (1961: 42) la utilización de la *teoría del crecimiento* elaborada por Roy Harrod en el Reino Unido y Evsey Domar en los Estados Unidos, no resulta apropiada para guiar el desarrollo de los países subdesarrollados, ya que, en sus economías las decisiones acerca del ahorro y la inversión dependen más de la apertura de oportunidades de inversión y de la eliminación de obstáculos a la actividad inversora, que de un aumento del ingreso:

«En otras palabras, el desarrollo se ve frenado principalmente por el problema de canalizar los ahorros existentes o potenciales hacia las oportunidades productivas disponibles, es decir, por una escasez de la capacidad de tomar y de llevar a cabo las decisiones de desarrollo» (Hirschman, 1961: 45).

Para Hirschman (1961: 44) cualquier teoría del desarrollo para los países subdesarrollados debe comenzar por una apreciación de las fuerzas determinantes de la inversión, especialmente cuando el ahorro no es el único factor explicativo de la misma y puede ser que dicho ahorro sea limitado precisamente porque la inversión es reducida, en lugar de ocurrir lo contrario. Este elemento *intangibles* que Hirschman llama la «*capacidad para invertir*» incluye también la *determinación* para llevar a cabo la actividad inversora, así como la identificación de las diversas formas de *ahorro potencial* existentes en el conjunto de la comunidad, como pueden ser el oro y divisas atesorados, el consumo suntuario, o los gastos superfluos, entre otras formas posibles de *ahorros potenciales*. Por supuesto, estas capacidades sólo se pueden adquirir en la práctica y ello hace tan importante para Hirschman la insistencia de la experimentación en las propuestas de desarrollo, y no solamente la elaboración de «*planes de desarrollo*» desde los despachos.

Hay, asimismo, otro factor muy importante que Hirschman (1961: 49) denomina el «efecto de complementariedad de la inversión» que es la generación de inversiones adicionales (*inducidas*) en otras actividades productivas vinculadas a las inversiones que se van llevando a cabo, ya sea entre los proveedores de insumos o los elaboradores posteriores en la cadena productiva. Este conjunto de eslabonamientos productivos anteriores («*hacia atrás*») o posteriores («*hacia adelante*») constituye una de las aportaciones fundamentales de Hirschman, a la que se dedica una atención mayor más adelante.

La crítica a la teoría del crecimiento equilibrado

Hirschman considera desacertadas las teorías de Paul Rosenstein-Rodan¹⁷³ y Ragnar Nurkse¹⁷⁴ relativas al «*crecimiento equilibrado*», donde se defiende la necesidad de un «*gran impulso*» como resultado de un importante flujo de capital para romper el círculo vicioso del subdesarrollo. Dicha teoría hace hincapié en la necesidad de que diferentes sectores de una economía en desarrollo crezcan al mismo tiempo a fin de evitar dificultades en la oferta de factores productivos, así como en la dotación del capital social fijo (CSF), esto es, la infraestructura y servicios básicos (transporte, energía, agua, saneamiento, etc.) (Hirschman, 1961: 59).

La crítica principal de Hirschman a la teoría del *crecimiento equilibrado* es que su aplicación requiere montos enormes de capacidades cuya oferta es muy limitada en los países subdesarrollados. Tal como señala Hirschman de forma rotunda:

«Si un país pudiera aplicar la teoría del crecimiento equilibrado no estaría subdesarrollado» (Hirschman, 1961: 61).

Alternativamente Hirschman defiende la tesis de un *crecimiento desequilibrado*, al tiempo que señala el convencimiento de que la planificación y el diseño de políticas de «*arriba hacia abajo*» tienen pocas posibilidades de éxito sin la participación efectiva de la población local, incrementando además la *sensación de decepción* asociada con los ensayos frustrados de desarrollo. Asimismo, las limitadas habilidades disponibles para el desarrollo de un país imponen un tope al número de proyectos que pueden acometerse simultáneamente. Hirschman reconoce que la teoría del *crecimiento equilibrado* ha hecho una contribución importante al señalar que hay diferentes actividades económicas y de inversión que dependen unas de otras, pero eso no supone que todas esas actividades interrelacionadas deban efectuarse de forma simultánea (Hirschman, 1961: 12).

Reflexiona también Hirschman acerca de que junto a las «*economías externas*» vinculadas a los procesos de mejora e innovación productiva (la «*destrucción creadora*» de Schumpeter) coexisten también las «*deseconomías pecuniarias externas*» a causa de los costes sociales de la destrucción del tejido productivo preexistente, el desempleo generado, o los costes medioambientales que todo ello provoca¹⁷⁵ un hecho que lleva, precisamente, a defender la presencia del Estado con la finalidad de asumir dichos costes sociales, en una respuesta bastante contraria a la propuesta por Adam Smith sobre el funcionamiento de la

¹⁷³ Paul Rosenstein-Rodan (1943): «Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe», en *Economic Journal*, 53 (junio-septiembre).

¹⁷⁴ Ragnar Nurkse (1960): *Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*. Fondo de Cultura Económica, México D.F. (Primera edición en inglés, 1955).

¹⁷⁵ Karl William Kapp (1950): *Los costes sociales de la empresa privada*. Los Libros de la Catarata, 2006.

«*mano invisible*» que más parece una *mano encubridora* de los costes sociales y medioambientales en la evolución del capitalismo. Tal como señala Hirschman:

«Reconocemos que explicar así el progreso económico del siglo XIX tiene poco en común con la “*mano invisible*” de Adam Smith; se parece mucho más a “la astucia de la razón” de Hegel». (Hirschman, 1961: 66).

Las ventajas del «*crecimiento desequilibrado*» que Hirschman defiende radican en que toda actividad puede expandirse provocando una amplia esfera de acción impulsando decisiones de inversión *inducidas*.

De esta forma, el desarrollo resulta de una *cadena de desequilibrios*, los cuales no deben tratar de eliminarse, ya que son precisamente los que van mostrando la existencia de un mecanismo habitual en el proceso de desarrollo de los países subdesarrollados. Vuelve así Hirschman al «*efecto de complementariedad de la inversión*» ya citado anteriormente, como mecanismo que puede facilitar las decisiones de inversión *inducida* y los efectos de complementariedad para una transformación de la economía subdesarrollada (Hirschman, 1962: 77).

Por supuesto que, tal como señala Hirschman (1961: 79), la inversión *inducida* incorpora no sólo las «*economías externas*», sino también las «*deseconomías externas*», al introducir nuevos métodos productivos o productos. De este modo, la identificación de los eslabonamientos productivos *anteriores* («*hacia atrás*») y *posteriores* («*hacia adelante*») debe basarse en una investigación detenida del proceso de desarrollo de los países subdesarrollados, una reflexión que es también obligada en el *enfoque del desarrollo territorial*.

Alternativas y estrategias de inversión

Hirschman pasa entonces a exponer lo que considera uno de los problemas básicos de la teoría y la política de desarrollo, esto es, el de las alternativas de inversión. En efecto, el desarrollo requiere la realización de proyectos que produzcan efectos favorables de generación de ingresos en una gama importante de actividades, como la administración pública, la educación, la sanidad, el transporte, la energía, la agricultura, la industria, el desarrollo urbano, etc., todo lo cual exige alternativas o prioridades entre estos proyectos en lo cual se requiere no depender exclusivamente de las «*señales de los mercados*», ya que ello nos podría llevar a una colocación equivocada de los recursos (Hirschman, 1961: 83).

Se trata de una tarea compleja, ante la cual Hirschman (1961: 85) se decanta por lo que denomina una solución basada en «*secuencias eficaces en cadena*», teniendo en cuenta que el progreso en un área limitada de proyectos aislados requiere asimismo una actuación complementaria con otros proyectos vinculados. En todo ello es muy importante la diferencia existente entre el *capital social fijo* (CSF), de un lado, y las actividades directamente productivas (ADP), de otro.

El *capital social fijo* incluye la infraestructura y los servicios públicos básicos sin los cuales no podrían existir las actividades directamente productivas. Ello incluye servicios como la justicia, el orden público, la educación, la formación profesional, la sanidad pública, el transporte y las comunicaciones, ferrocarriles, instalaciones portuarias, carreteras y caminos, oferta de energía, proyectos hidroeléctricos, distribución de agua y saneamiento, así como los sistemas de regadío en la agricultura, por citar solamente algunos ejemplos de CSF, que son gran parte de los proyectos de la inversión extranjera y de la financiación de las agencias multilaterales para los países subdesarrollados. El hecho de que la mayoría de los proyectos de CSF estén vinculados fundamentalmente a la inversión pública mientras que los proyectos

de las actividades directamente productivas están básicamente en manos de la iniciativa privada, lleva a Hirschman a plantear el análisis de las relaciones entre la realización de los proyectos de CSF y la situación de escasez (o exceso) de la oferta de éstos y su incidencia en las actividades directamente productivas.

Desde luego, la inversión en CSF es necesaria no sólo por su impacto directo en el producto final, sino porque permite la aparición de las actividades directamente productivas. Sin embargo, las inversiones en CSF dependen en gran parte de las expectativas que se tengan en el desarrollo potencial de un país o región (Hirschman, 1961: 91).

Según Hirschman (1961: 96), el crecimiento equilibrado del capital social fijo (CSF) y las actividades directamente productivas (ADP) resulta inalcanzable en los países subdesarrollados, y posiblemente no sea una política deseable, porque no proporciona los incentivos y las presiones que producen las decisiones *inducidas* de inversión. Se espera, por tanto, que cuando existe un exceso de capacidad de CSF, esto es, cuando éste se ha construido antes de que exista la demanda por parte de las ADP, esta situación haga surgir dicha demanda ante el mayor atractivo para los inversionistas privados. Por otra parte, si las ADP se adelantan a las inversiones en CSF, se producirán fuertes presiones por parte de los empresarios nacionales para la realización de los proyectos de CSF posteriormente.

El monto mínimo de CSF es un prerequisite a cualquier nivel dado de ADP, pero en las regiones con un elevado nivel de subdesarrollo posiblemente haya que actuar mediante un exceso de capacidad en proyectos de CSF, aunque para Hirschman ésta no sea una imagen veraz de gran parte de los países subdesarrollados. Según señala Hirschman (1961: 100-101) muchos países subdesarrollados, pero en proceso de desarrollo, tienen localidades prósperas y provincias privilegiadas en las cuales una política que proporcione un CSF abundante tendrá repercusiones beneficiosas, puesto que en estas regiones muchos empresarios tomarán decisiones de inversión y mejora productiva.

12.c) Interdependencia e industrialización. Eslabonamientos productivos

Al estudiar el capital social fijo (CSF) y las actividades directamente productivas (ADP) Hirschman incorporó inicialmente dos supuestos: de un lado, que las proporciones en que la inversión se dividía entre estas dos categorías de actividades era variable, lo que permitía contemplar las situaciones de escasez o exceso del CSF y, de otro, que en caso de escasez el CSF no podría sustituirse por importaciones, un supuesto bastante realista en el caso del transporte, la energía, la educación o la elaboración de leyes, por ejemplo (Hirschman, 1961: 104).

La reflexión de Hirschman se centra básicamente en las actividades directamente productivas un ámbito en el que lleva a cabo una de sus aportaciones más conocidas como es el análisis de la *interdependencia* entre los sectores productivos, esto es, los «*eslabonamientos*» entre dichas actividades según las compras que cada sector realiza a los demás sectores productivos («*eslabonamientos anteriores*»), y las ventas que lleva a cabo para «*eslabonamientos posteriores*» como parte de la cadena productiva.

Como señala Hirschman (1961: 106), dentro de las ADP operan dos mecanismos de inducción: de un lado, el *insumo-abastecimiento*, es decir, la demanda derivada o efectos de eslabonamiento *anteriores*, que corresponde al abastecimiento de los insumos que hacen posible la actividad de un sector productivo y, de otro lado, la *producción-utilización* o efectos de eslabonamiento *posteriores*, esto es, cualquier actividad económica que representa una *inducción* para utilizar «*hacia adelante*» como una actividad nueva. En el primero de los casos puede ser un ejemplo la ampliación de la actividad de producción de papel a fin de responder a la mayor demanda existente de una fábrica de cervezas que

precise dicho insumo para la elaboración de las etiquetas en las botellas de cerveza. En el caso de un eslabonamiento *posterior* puede pensarse, por ejemplo, en las actividades de comercialización, publicidad o logística que se requieren para la distribución de los productos.

La elaboración de estadísticas relativas a este análisis *intersectorial* de la economía, como las «*tablas de insumo-producto*» constituye una herramienta fundamental para esta investigación, aunque lamentablemente no siempre se elaboran como parte de los Sistemas de Contabilidad Nacional.

Es indudable la relevancia de esta información productiva intersectorial a los efectos de la *política de desarrollo* en los países subdesarrollados, en los cuales la falta de estadísticas puede sustituirse —sólo hasta cierto punto— mediante la realización de encuestas entre el tejido productivo y empresarial local. Se trata, en todo caso, de indagar los mecanismos de *inducción* de nuevas empresas y actividades productivas a partir de la identificación precisa de los eslabonamientos más destacados o «*industrias clave*» de dichas economías. Esta es una información mucho más relevante que la que a menudo se ofrece acerca de la importancia relativa de los sectores primario, secundario y terciario de las economías, lo cual, por su carácter excesivamente agregado, no aporta demasiado a la elaboración de una estrategia de desarrollo para los países o regiones subdesarrolladas.

Eficiencia y crecimiento de la empresa individual

Hirschman (1961: 138) aborda las condiciones que las nuevas empresas establecidas en los países subdesarrollados —a través de eslabonamientos *anteriores* o *posteriores*—, deben mantener para asegurar un funcionamiento eficiente. Para ello, Hirschman (1961: 139-140) resume una lista de deficiencias, a título ilustrativo, en torno a tres grandes grupos relativos a la ausencia de una mentalidad de crecimiento; dificultades en la administración y dirección de las empresas, así como en las relaciones humanas; y otras dificultades no referidas al proceso productivo.

Entre las dificultades relativas a la ausencia de una «*mentalidad de crecimiento*» se citan:

- La falta de reinversión de utilidades y la tendencia a lo que Hirschman llama «*ordenar*» a las empresas.
- No se sigue la evolución del progreso tecnológico del exterior.
- La preferencia de mantener la empresa «dentro de la familia», en lugar de la entrega del control fuera de la misma.

Por su parte, entre las dificultades de la administración, la dirección y las relaciones humanas en la empresa, Hirschman cita las siguientes deficiencias:

- La centralización excesiva de la toma de decisiones y la falta de habilidad o deseo de delegar la autoridad;
- Trabajo y coordinación ineficaces del personal;
- Salarios inadecuados para el personal clave a pesar de su alto rendimiento y de su reconocida escasez;
- No se fomenta entre el personal la participación y espíritu de iniciativa;
- Negligencia de las relaciones y estado de ánimo del personal; y
- Negligencia de las relaciones públicas.

Finalmente, entre las dificultades para llevar a cabo funciones que no están directamente conectadas con el proceso central de la producción, Hirschman se refiere a:

- Una planeación defectuosa (estudios de ingeniería, análisis de mercados y acceso a fondos de inversión);
- Una defectuosa contabilidad y control de costes en general;
- Un mantenimiento defectuoso del equipo e instalaciones.

Naturalmente, estas deficiencias también pueden encontrarse en los países industriales avanzados, pero Hirschman (1961: 140) quiere subrayar que la importancia relativa es mucho mayor en los países subdesarrollados. Además, para Hirschman (1961: 143), en cierta etapa del crecimiento económico, la capacidad para promover nuevas empresas puede aventajar a la capacidad para operarlas con eficiencia, un motivo adicional para la búsqueda minuciosa de mecanismos que conlleven eficiencia y crecimiento en las nuevas empresas a fin de reducir o eliminar a través del aprendizaje las fallas existentes.

Finalmente, Hirschman (1961: 144) resalta la falta de un mantenimiento adecuado del equipo capital, las infraestructuras, almacenes, presas de irrigación o maquinaria en general, insistiendo en la importancia de una atención extrema del mantenimiento del equipo e instalaciones, ya que se trata de una actividad preventiva que no puede descuidarse, requiriendo un grado especialmente elevado de habilidad organizativa.

12.d) El carácter dualista del subdesarrollo

Hirschman trata también otros dos temas de interés: de un lado, el papel que desempeñan las importaciones en la inducción del desarrollo industrial de los países subdesarrollados; y de otro lado, el carácter *dualista* del desarrollo en dichos países. En coherencia con su carácter propositivo Hirschman (1961: 125) señala que las importaciones desempeñan una contribución positiva en los países subdesarrollados al facilitar el conocimiento del mercado y reducir la incertidumbre alrededor del mismo, animando con ello a los empresarios e inversionistas locales a vencer el escepticismo y la falta de confianza en la calidad de los productos nacionales en comparación con los extranjeros.

Asimismo, las importaciones dejan abierta la posibilidad de la creación de pequeñas industrias o artesanías locales que reemplacen bienes de consumo esenciales, aunque Hirschman afirma que, quizás con la excepción de la industria textil, este tipo de pequeña industria local no alcanza perspectivas claras (Hirschman, 1961: 126). De este modo, para Hirschman, las importaciones pueden invitar a algunos inversionistas nacionales a iniciar nuevos emprendimientos productivos en los países subdesarrollados, rompiendo las resistencias locales acerca del mercado interno.

Otro aspecto importante al que se refiere Hirschman en este sentido tiene que ver con el papel estratégico que desempeñan las exportaciones ya que los recursos financieros obtenidos con ellas permiten en gran medida la adquisición de importaciones. En todo caso, Hirschman es consciente de la dificultad de seguir sus argumentos en este punto y señala que:

«No puede esperarse que sea perfectamente continuo el proceso por el cual las importaciones inducen la producción nacional» (Hirschman, 1961: 130).

El segundo de los temas que trata Hirschman se refiere al *carácter dualista* del subdesarrollo, esto es, a la coexistencia de una industria moderna y las técnicas preindustriales y artesanales, lo cual se da no solamente en los métodos de producción y distribución, sino también en las actitudes y la formas de vivir y de hacer negocios.

En la explicación de esta situación Hirschman (1961: 132) destaca la presencia de dos niveles de salarios diferentes para el sector moderno industrial y para los sectores preindustria-

les, agricultura, pequeña industria y artesanía, a lo que se suma la presencia de la seguridad social y una legislación sobre salarios mínimos en las grandes unidades industriales, que coexiste con prácticas tradicionales en la agricultura, pequeño comercio y la pequeña industria en las que no están presentes estas mejoras sociales o laborales. En algunas industrias, según Hirschman (1961: 133-134), existe la capacidad de las técnicas modernas para surgir victoriosas de la pugna competitiva en el mercado nacional, pero hay sectores en los cuales es posible competir por parte de productores independientes que trabajan en la pequeña escala. Son, por ejemplo, los sectores de la producción de muebles, zapatos, vestidos, ladrillos, cerámica, cigarros puros, cestería, ciertos trabajos en metales, así como gran parte del procesamiento de alimentos, la industria de la construcción, la mayoría de los servicios personales, la venta al menudeo o incluso los transportes.

De este modo, en los países subdesarrollados, el progreso industrial se ve acompañado de este *dualismo* económico, siendo la promoción de estas actividades productivas una cuestión muy relevante para la *política económica* de los países subdesarrollados, lo cual puede hacer posible la reducción progresiva de la brecha salarial antes citada. Tal como concluye Hirschman:

«A pesar de que la dualidad trae consigo muchas presiones sociales y psicológicas, tiene ciertas ventajas que las compensan y representa, en cierta forma, un intento de la economía de un país subdesarrollado por aprovechar sus recursos al máximo durante una fase de transición» (Hirschman, 1961: 136).

12.e) Inflación, déficit de la balanza de pagos, y presiones demográficas

Las perturbaciones más generalizadas en los países subdesarrollados son, en opinión de Hirschman (1961: 158-159) la inflación y los problemas de la balanza de pagos, por un lado, y las presiones demográficas, por otro. Tanto la inflación como un exceso de las importaciones sobre las exportaciones significan una demanda de consumo e inversión de un país por encima del producto total disponible. Sin embargo, Hirschman señala que la explicación fundamental de la inflación en la estrategia de desarrollo económico propuesta a los países subdesarrollados se encuentra en los impulsos vinculados a la secuencia de movimientos que tratan de *inducir* la inversión productiva, y no se refieren a explicaciones relativas a los deseos generalizados por parte de la población en dichos países.

Dicho en otras palabras, el desarrollo económico que sigue un tipo de *crecimiento desequilibrado* implica presiones, incentivos y coacciones, es decir, continuos choques en la economía con el objetivo de aprovechar las oportunidades de obtener ganancias con la inversión *inducida*, lo cual suele generar, a menudo, impactos inflacionistas que son, por tanto, una parte esencial del proceso de desarrollo ante lo cual la política monetaria y fiscal debe tratar de controlarlos (Hirschman (1961: 160).

Hirschman (1961: 164) reconoce la dificultad de la tarea para la política monetaria y fiscal, tratando de evitar que el tipo de *crecimiento desequilibrado* pueda acabar generando una fuerte presión del alza de precios en el conjunto de la economía. En este sentido, no solamente se trata de utilizar medidas monetarias, ya que, por ejemplo, el aumento de los precios agrícolas está a menudo causado por la presencia de los sistemas de tenencia de la tierra y otras rigideces institucionales, además del conocimiento de mejores métodos de cultivo. Es útil, por tanto, como sugiere Hirschman, el mejor conocimiento de los sectores productivos agrarios y el análisis del impacto de los aumentos de precios en ellos, lo cual obliga a crear o mantener buenos servicios de investigación y divulgación agraria, educación rural, mejora de los transportes y comercialización de los productos agrarios, y si es necesario, la

adopción de medidas de reforma agraria e inversiones de irrigación, drenaje y planes de colonización.

Asimismo, en las exportaciones se necesita hacer esfuerzos activos de promoción, que incluyan estudios de los mercados exteriores y de los recursos y productos nacionales exportables (Hirschman, 1961: 165). En suma, Hirschman concluye señalando que la inflación en los países subdesarrollados surge principalmente a causa de los desequilibrios de oferta característicos del proceso de *crecimiento desequilibrado*, siendo muy diferente esta situación de la inflación de demanda de los países industriales avanzados.

Presiones en la balanza de pagos

Como señala Hirschman (1961: 168), el punto de vista generalizado en los países industrializados de que la inflación es causada por un exceso de demanda, encuentra también su paralelo en la explicación de los problemas de la balanza de pagos, ya que parte del exceso de demanda se convierte en mayores importaciones. Sin embargo, también en este caso, Hirschman afirma que estos problemas surgen como resultado de algunas secuencias típicas del *crecimiento desequilibrado* en los países subdesarrollados.

Hirschman propone una explicación distinta mediante lo que denomina una rápida capacidad de «*exportabilidad*» de productos que permita a los países subdesarrollados conseguir un mayor equilibrio en la balanza de pagos, evitando de ese modo el recurrente superávit de las importaciones y los requerimientos habituales de capital y ayuda externa (Hirschman, 1961: 171). Las presiones de la balanza de pagos, tal como señala Hirschman, son el resultado de desequilibrios y desproporciones específicas en las *relaciones de insumo-producto* que tienen lugar durante el crecimiento económico desequilibrado, y no son causa del desajuste existente entre la inversión necesaria y el ahorro interno, como generalmente se supone. En otras palabras, el exceso de inversión sobre el ahorro interno que lleva a la mayor demanda de importaciones y el déficit de la balanza de pagos es un resultado incidental y no la característica fundamental del proceso de crecimiento económico (Hirschman, 1961: 170).

Las cuentas internacionales son, pues, parte integral del proceso de crecimiento desequilibrado, siendo la balanza de pagos particularmente vulnerable durante dicho proceso, en el cual hay que prestar especial atención a las limitaciones existentes en la *oferta de importaciones* ya que en los países subdesarrollados la verdadera limitación en este sentido consiste en la capacidad del país para generar divisas adicionales mediante sus exportaciones (Hirschman, 1961: 169). Estas consideraciones se ven influenciadas, además, por el tipo de industrialización seguida en los países subdesarrollados, ya que no es lo mismo comenzar por las industrias intermedias o finales y tratar de avanzar posteriormente con los eslabonamientos anteriores, que hacerlo a partir de una previa inversión en industrias básicas.

De este modo, Hirschman aconseja a los países subdesarrollados investigar todas las posibilidades para promover sus propias exportaciones de productos para así enfrentar los problemas del superávit de las importaciones. Tal como señala Hirschman (1961: 173), la única forma segura para que un país pueda financiar las importaciones que necesita para desplegar su potencial de crecimiento es vendiendo en el exterior una parte de sus propios productos, a fin de contrarrestar de manera sistemática los aumentos esporádicos de importaciones provocados por el patrón de crecimiento económico desequilibrado. Ello exige, asimismo, una atención extrema a las compras en el exterior financiadas con la ayuda externa ya que se trata de seleccionar importaciones específicas que verdaderamente se requieran y no solamente acceder a recursos financieros.

Presiones demográficas

Al considerar el incremento del ingreso por habitante como uno de los indicadores importantes del crecimiento económico, cualquier aumento de la población, al estar situado en el denominador de dicha relación, acaba mostrando un menor ingreso por habitante y para algunas personas ello constituye una dificultad para el avance del desarrollo. La posición de Hirschman (1961: 177) es, obviamente, muy distante de esta apreciación, y en su opinión, las presiones demográficas deben considerarse fuerzas estimuladoras de los procesos de desarrollo. Para Hirschman (1961: 178), una primera proposición sobre este tema consiste en que la presión demográfica sobre los niveles de vida provocará una reacción contraria, esto es, una actividad para mantener o restaurar el nivel de vida de la comunidad.

Asimismo, como segunda proposición, Hirschman señala que esta actividad realizada por la comunidad para resistir un descenso en su nivel de vida provoca un incremento en su habilidad para controlar el medio social y organizarse para el desarrollo, algo que desde el primer capítulo de su libro se ha señalado como la limitación más destacada para el desarrollo en los países subdesarrollados.

«En resumen, el aprendizaje que realiza una comunidad al reaccionar frente a las presiones de la población incrementa el acervo total de sus recursos de igual manera que cuando la inversión aumenta la capacidad productiva total» (Hirschman, 1961: 178).

12.f) Funciones del gobierno y el papel del capital y la ayuda extranjera

En el capítulo final del libro, Hirschman trata de resaltar algunas conclusiones sobre el papel del gobierno, y la función del capital y la ayuda exterior. Según Hirschman (1961: 201) las dos funciones principales del gobierno son las de *iniciar* el crecimiento a través de impulsos que creen incentivos y presiones para el crecimiento económico y, posteriormente, reaccionar frente a estas presiones ante los obstáculos o carencias que se presenten en diferentes sectores. Se trata de un planteamiento muy diferente al planteado inicialmente por Adam Smith que reduce las tareas del gobierno a la defensa frente a los ataques del exterior, la administración de justicia y la realización de las obras públicas necesarias para la sociedad pero que la iniciativa privada no suele acometer. Estas funciones del gobierno, según lo planteado por la teoría económica clásica, no constituyen en sí mismas un impulso *inicial* del crecimiento económico de un país, siendo únicamente meros *prerrequisitos* de éste. Tal como señala Hirschman:

«Hemos argumentado que es posible que en los países subdesarrollados las secuencias puramente permisivas resulten ineficaces para inducir el crecimiento; y que posiblemente, en algunos casos, el gobierno tenga que ocuparse primero de las secuencias que pudieran presentarse en forma más compulsiva, como por ejemplo en la administración de la industria» (Hirschman, 1961: 202).

Tal como Hirschman señala, tras la función inicial de impulsar el crecimiento viene la segunda función encaminada a contrarrestar las presiones que la función anterior pone en marcha. En la práctica, esta segunda función muestra también, en gran medida, las reacciones que se despliegan por las fuerzas de mercado y durante ese proceso se advierten algunas carencias que suelen darse en aspectos decisivos como en la educación y formación de la fuerza de trabajo, la sanidad, las infraestructuras básicas y el *capital social fijo* en general, entre otros aspectos relevantes.

Como señala Hirschman (1961: 202), algunas de las tareas gubernamentales y administrativas poseen mayor dificultad que las actividades directamente productivas. Por ello no

debe extrañar que exista una escasez en la oferta de servicios gubernamentales durante el curso del desarrollo en los países subdesarrollados. Tenemos así una clase de interacción más interesante entre las dos funciones ya señaladas, esto es, cuando el gobierno actúa primero como iniciador del proceso de crecimiento y después cuando lleva a cabo operaciones que muestran deficiencias que deben ser tenidas en cuenta. Esta división de las actividades gubernamentales entre las funciones «inductora» (o desequilibradora) e «inducida» puede ayudar ante la frecuente falta de claridad acerca de las tareas de la acción gubernamental en los países subdesarrollados (Hirschman, 1961: 203).

Por lo que se refiere al papel del capital y la ayuda exterior, Hirschman señala que ambos pueden estudiarse también desde el punto de vista de las dos funciones antes descritas: inductora y mitigadora de presiones. Sin embargo, Hirschman (1961: 204) aporta una definición más global de las funciones del capital extranjero al señalar que su papel es «*permitir y animar a un país a seguir el camino del crecimiento desequilibrado*». En efecto, el capital extranjero puede ayudar a contrarrestar las resistencias a las que anteriormente se hizo mención por la inclinación gubernamental hacia la *dispersión* de las inversiones públicas, abordando grandes proyectos en algunas regiones estratégicas para el desarrollo del país.

De este modo, según Hirschman (1961: 205-206) el capital extranjero ya sea actuando sólo o con participación de capital local, puede estar mejor preparado para dar esos primeros pasos en las secuencias del crecimiento desequilibrado, incluso recurriendo a importaciones adicionales para ello. La disponibilidad del capital extranjero o de la ayuda económica externa desempeñan, pues, la importante función de evitar que las presiones y tensiones propias del crecimiento desequilibrado acaben provocando la quiebra de actividades productivas necesarias para el desarrollo del país.

Hirschman regresa a la tesis principal del libro y expone honestamente su inquietud respecto a si la propuesta de alentar las presiones y tensiones que conlleva el crecimiento desequilibrado puede conducir realmente a un proceso de desarrollo en los países subdesarrollados. En su reflexión Hirschman concluye que, por varias razones, no cree que sea factible o deseable reprimir estas tensiones, ya que los países subdesarrollados ya operan bajo la enorme tensión que surge del deseo de mejorar económicamente en un contexto repleto de resistencias al cambio. Así pues, para Hirschman el desarrollo también permite obtener nuevas fuerzas de las tensiones que crea y al tener que enfrentarse a las dificultades hace posible la resolución de éstas.

Por lo demás, según los avances que ya a mediados del siglo xx se esbozaban en los ámbitos de la psicología y la antropología, los conflictos contribuyen poderosamente a la cohesión social¹⁷⁶ ya que permiten la identificación de problemas y la búsqueda de soluciones que fortalecen los lazos comunitarios, generando confianza, respeto y cooperación, elementos clave para una sociedad cohesionada. El intento de aprovechar al máximo la relación positiva entre el desarrollo y las tensiones que éste crea pone un énfasis especial en las tareas de la asistencia técnica y la asesoría sobre la política económica apropiada para los países subdesarrollados. En lugar de establecer reglas y elaborar planes de desarrollo hay que tratar de comprender la complejidad de las situaciones del subdesarrollo con la propia gente del lugar.

Tal como Hirschman concluye de forma alentadora el libro, hoy día, muchos países en proceso de desarrollo se están familiarizando con la naturaleza del proceso de crecimiento desequilibrado, dándose cuenta de que las presiones y las tensiones que crea pueden ayudarles a seguir su proceso de desarrollo (Hirschman, 1961: 208).

¹⁷⁶ Hirschman cita en este sentido las aportaciones del psicólogo estadounidense Orval Hobart Mowrer (1907-1982) y su *Learning Theory and Personality Dynamics*, Nueva York, 1950; y las del antropólogo británico Max Gluckman (1911-1975) en su obra *Custom and conflict in Africa*, Oxford, 1955.

Amit Bhaduri: repensar la economía política desde el sur global

Introducción

En este capítulo he tomado como hilo conductor el libro de Amit Bhaduri (2011) «*Repensar la Economía Política. En busca del desarrollo con equidad*»¹⁷⁷, donde se reúnen varios artículos sobre la política económica keynesiana que sustentó la larga fase de auge del capitalismo tras la Segunda Guerra Mundial (1945-1973), que dio paso posteriormente al declive de dichas ideas a medida que avanzó la globalización económica y financiera a nivel internacional y el auge del *neoliberalismo*.

En su libro Amit Bhaduri (2011) expone una estrategia de desarrollo económico y creación de empleo para los países subdesarrollados, un tema al que dedica especial atención. Bhaduri insiste en la necesidad de incorporar un proceso de «*descentralización genuina*» para la puesta en práctica de dicha estrategia, insistiendo en la necesaria participación de los *gobiernos y actores locales*, tratando de evitar de ese modo la centralización excesiva que en ocasiones suele darse en este tipo de procesos.

Aunque Bhaduri (2011) no incorpora una alusión explícita a los temas del desarrollo territorial, una cuestión que tardará aún en convertirse en un tema de interés. Sin embargo, creo que su alusión a una «*descentralización genuina*» se vincula a lo que hoy conocemos como un elemento importante de un «*enfoque de desarrollo territorial*».

Amit Bhaduri

Amit Bhaduri es un economista indio, nacido en Calcuta en 1940, que realizó estudios en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), Cambridge, Boston, (Estados Unidos), donde obtuvo su doctorado en 1967. Ha trabajado como profesor en varias universidades en su país, así como en América y Europa. Actualmente ocupa el puesto de «profesor seleccionado» en la Universidad de Pavia, Italia, y se desempeña como profesor visitante en el Consejo de Desarrollo Social de la Universidad de Delhi. Tiene su residencia en Nueva Delhi y sus temas de investigación principales son la *Economía del Desarrollo* y la Macroeconomía keynesiana y postkeynesiana.

https://en.wikipedia.org/wiki/Amit_Bhaduri

¹⁷⁷ Amit Bhaduri (2011): *Repensar la Economía Política. En busca del desarrollo con equidad*. Editorial Manantial, Buenos Aires.

13.a) Auge y declive de la política económica socialdemócrata¹⁷⁸

La *socialdemocracia* es una ideología política, social y económica surgida en Europa occidental en el último tercio del siglo XIX, que promueve un socialismo democrático y reformista, impulsando la intervención del Estado a fin de lograr una mayor equidad económica e igualdad social en el sistema capitalista, lo que implica un compromiso con la *democracia representativa*, la redistribución del ingreso y la regulación de la economía en los temas de interés general y del *Estado del Bienestar*¹⁷⁹. El origen de la *socialdemocracia* tuvo lugar en Alemania en 1875, cuando la *Asociación General de Trabajadores de Alemania*, creada en 1863 por Ferdinand Lassalle¹⁸⁰, se fusionó en el *Congreso de Gotha* con el *Partido Socialdemócrata Obrero de Alemania* de inspiración marxista, creado en 1869 por Wilhelm Liebknecht y August Bebel. Así nació el *Partido Socialista Obrero de Alemania*, que cambiaría su nombre en 1891 por el de *Partido Socialdemócrata de Alemania (SPD)* hasta el día de hoy.

Según señala Eduard Bernstein¹⁸¹, el término «*socialdemocracia*» se había utilizado en Francia durante la revolución de 1848 entre los seguidores del socialista Louis Blanc¹⁸². Karl Marx cita al *partido socialdemócrata* en «*El 18 Brumario de Luis Bonaparte*» (1852)¹⁸³ para criticar la coalición formada por la pequeña burguesía democrática y la clase obrera socialista. Igualmente, en su *Crítica del Programa de Gotha* (1891)¹⁸⁴ Marx realizó importantes objeciones a las concesiones que en su opinión se hacían a algunas de las propuestas de la *Asociación General de Trabajadores de Alemania*. Estas críticas de Marx tuvieron posteriormente una influencia importante contra las posiciones *reformistas* consideradas por el marxismo ortodoxo como «*revisionistas*» (Ruiz Miguel, 1992)¹⁸⁵. En Inglaterra la ley de reforma electoral de 1867 había reconocido el derecho al voto a los miembros varones de la clase trabajadora, mientras en Francia a fines de la década de 1880, se había aprobado el sufragio universal masculino. La influencia de la *socialdemocracia* fue mucho mayor en los países nórdicos (Suecia, Noruega, Dinamarca y Finlandia) donde los partidos socialdemócratas desempeñaron un papel fundamental en las políticas orientadas a fomentar la cohesión social.

En suma, el amplio movimiento socialista de aquellos años en Europa occidental se concentraba en la búsqueda de las estrategias más apropiadas para alcanzar el poder del Estado y esas eran las circunstancias históricas en las que nació la *socialdemocracia*, así como otras formaciones políticas que trataban de asentar una democracia social y política. En ese contexto histórico las opciones políticas de la izquierda se dividieron entre las posiciones más moderadas, partidarias de una lucha parlamentaria, a fin de conseguir una mayor presencia de la clase trabajadora mediante el *sufragio universal*, y una izquierda marxista revolucionaria que era muy escéptica respecto a la voluntad del sistema capitalista de incorporar una democracia política efectiva.

¹⁷⁸ Se alude aquí al artículo de Amit Bhaduri (2011) «La política económica de la socialdemocracia», incluido en su libro: *Repensar la Economía Política*. Obra citada.

¹⁷⁹ <https://es.wikipedia.org/wiki/>

¹⁸⁰ Ferdinand Lassalle (1825-1864), filósofo, jurista y político socialista alemán, es uno de los fundadores del movimiento socialdemócrata en Alemania

¹⁸¹ Eduard Bernstein (1899): *Las premisas del socialismo y las tareas de la socialdemocracia*, Siglo XXI, México (1982).

¹⁸² Louis Blanc (1811-1882), político e historiador socialista francés considerado uno de los precursores de la socialdemocracia.

¹⁸³ Karl Marx (1852): *El 18 Brumario de Luis Bonaparte*, Ediciones Akal, España, 2023.

¹⁸⁴ Karl Marx (1891): *Crítica del Programa de Gotha*, Ediciones Anteo, España, 1973.

¹⁸⁵ Alberto Ruiz Miguel (1992): «La socialdemocracia», en Fernando Vallespín, editor (2002): *sHistoria de la Teoría Política, 4. Historia, progreso y emancipación*. Alianza Editorial, Madrid.

Pero como señala Amit Bhaduri (2011: 44) tanto la izquierda marxista revolucionaria como la izquierda reformista exageraron la importancia cuantitativa del proceso de «*proletarización*» de la clase trabajadora, así como el empobrecimiento de ésta y la caída de los salarios a largo plazo.

De hecho, casi nunca el voto de la clase trabajadora superó el 40 por ciento en el contexto europeo de la época y el pronóstico acerca del deterioro de los salarios resultó exagerado en aquellos años en los que tuvo lugar la ascensión de la clase media y mejoras en el nivel de vida, lo que obligó a buscar alianzas para establecer un «*frente unido*» en coalición con otros grupos sociales (autónomos, artesanos, campesinos), a fin de ampliar la base electoral, como salida obligada para la izquierda partidaria de la democracia parlamentaria, mientras la izquierda revolucionaria criticaba esas alianzas con la pequeña burguesía ya que comprometían los intereses de la clase obrera.

Así fue como paulatinamente la socialdemocracia iba a situar en un plano secundario la referencia a la «*dictadura del proletariado*» en favor de una coalición política que permitía avanzar a los trabajadores junto a otras clases sociales democráticas. Asimismo, la crítica a la propiedad privada de los medios de producción era un escollo importante en la alianza con campesinos y pequeños propietarios, artesanos y trabajadores autónomos que, si bien podían ser aliados políticos para lograr mejoras legislativas, no compartían la crítica a la propiedad privada, al igual que tampoco la compartía la ascendente clase media.

Estaba, además, la importante reacción de los grandes grupos empresariales con poder económico y presencia política, los cuales se opusieron frontalmente a las *nacionalizaciones* provocando «*huelgas de inversiones*», reduciendo la contratación de fuerza de trabajo, o creando pánico en los círculos financieros y el mercado de acciones. De este modo, la *socialización de los medios de producción* pasó a ocupar un lugar secundario frente a las mejoras inmediatas de los estándares de vida de la clase trabajadora y los sectores sociales que apoyaban las políticas de la coalición democrática (Bhaduri, 2011: 47).

Así fue como el «*Estado del Bienestar*» comenzó a convertirse en una parte fundamental de la ideología socialdemócrata y en ello las propuestas de John Maynard Keynes y de Michal Kalecki iban a ser determinantes (ver Recuadro).

En efecto, la redistribución del ingreso en favor de las clases pobres, con una propensión a consumir elevada, incrementaba el poder de compra de la economía otorgando incentivos a la industria para expandir la producción y el empleo. Asimismo, la inversión pública en «*servicios sociales*» (educación, salud, vivienda social o transportes públicos, entre otros) permitía elevar el gasto en consumo en otros bienes y servicios producidos por la industria privada. De esta forma, la política económica keynesiana de manejo de la demanda efectiva dotó al proyecto socialdemócrata del *Estado del Bienestar* de una coherencia intelectual (Bhaduri, 2011: 49), de modo que la participación del gasto público en el producto interior bruto de los principales países de la *Organización de Cooperación y Desarrollo Económico* (OCDE) subió desde el 18% antes de la *Segunda Guerra Mundial* al 37% en 1973 (Maddison, 1991)¹⁸⁶, y durante un cuarto de siglo hubo una prosperidad sin precedentes, con niveles cercanos al pleno empleo y un amplio acuerdo respecto a la política económica de manejo de la demanda de la economía, lo cual significó igualmente un consenso hacia las políticas llevadas a cabo por lo que fue, sin duda alguna, la «*época de oro para la socialdemocracia*» (Bhaduri, 2011: 51).

¹⁸⁶ Angus Maddison, A (1991) *Dynamic Forces in Capitalist Development: A Long-run Comparative View*. Oxford University Press.

Michał Kalecki (1899-1970)

Michał Kalecki es un economista polaco, considerado hoy día como uno de los grandes economistas del siglo xx, que desarrolló antes que el propio John Maynard Keynes algunos de los principios expuestos en la «*Teoría General*», aunque al estar escritos en polaco no fueron muy conocidos en esos años*. Kalecki tiene aportaciones relevantes sobre la distribución del ingreso, la inversión, el ciclo económico y las relaciones entre la política y la economía.

Entre sus principales aportaciones cabe señalar las siguientes:

- El análisis de la relación entre la inversión, la demanda efectiva y el ciclo económico, destacando la importancia de la demanda efectiva en el crecimiento económico y la generación de empleo.
- De este modo, Kalecki criticó la visión clásica del supuesto mecanismo de autorregulación de los mercados que conduce al pleno empleo, mostrando la importancia del gasto público y la demanda agregada en la determinación del nivel de actividad económica.
- Asimismo, introdujo el concepto de «*grado de monopolio*» para explicar la fijación de precios y la distribución del ingreso en el capitalismo. Según su teoría, un mayor grado de monopolio tiende a aumentar los beneficios empresariales y reducir la participación de los salarios en el ingreso nacional.
- Kalecki resaltó la influencia de factores políticos y sociales en la economía, especialmente en la distribución del ingreso y la estabilidad económica. Igualmente abordó la planificación económica en sistemas socialistas, desarrollando criterios para la selección de proyectos de inversión y analizando el papel del Estado en la economía.

Vista creada por IA, revisada y editada posteriormente por mí el 9 de julio de 2025.

* <https://es.wikipedia.org/wiki/>

13.b) La reacción conservadora contra la política económica keynesiana

La política económica de manejo de la demanda efectiva que impulsó el más largo auge del capitalismo de posguerra hasta la primera «*crisis del petróleo*» (1945-1973), iba a conocer a partir de esos años una contestación creciente por parte de las posiciones conservadoras del capitalismo industrial y financiero, así como de la academia.

Siendo la teoría económica de Keynes un planteamiento elaborado para el fortalecimiento de los Estados nacionales mediante una política económica de manejo de la demanda efectiva en una economía cerrada, el progresivo avance de la *internacionalización* del capital financiero fue haciendo cada vez más complejo el manejo de la demanda efectiva de las economías nacionales. Asimismo, lo que se había diagnosticado inicialmente como una «*crisis energética*» era, en realidad, un cambio sustantivo del «*modelo de acumulación*», que abría una nueva fase en la dinámica capitalista hacia la «*financiarización*» de una economía más «globalizada».

En un artículo publicado en 1958¹⁸⁷, el economista neozelandés A.W. Phillips (1914-1970) había presentado los resultados de una investigación estadística mostrando la re-

¹⁸⁷ A. William Phillips (1958): *The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957*. Revista Económica, Nueva Serie, Vol. 25, No. 100.

lación entre la tasa de desempleo y la tasa de inflación en el Reino Unido durante el periodo de 1861 a 1957. En su trabajo, A.W. Phillips señala la existencia de una relación inversa entre la tasa de desempleo y la tasa de inflación (medida a través de la evolución de los salarios nominales) en la economía británica¹⁸⁸, lo que supone que los salarios monetarios tienden a subir más rápido con niveles de desempleo bajos. En otras palabras, las políticas monetarias y fiscales en las que se basa el manejo keynesiano de la demanda efectiva para combatir el desempleo podían funcionar sólo si se incrementaba la tasa de inflación.

Milton Friedman planteó entonces su ataque «monetarista» contra la política económica keynesiana señalando que las políticas fiscales expansivas financiadas mediante déficits presupuestarios impulsan la oferta total de dinero generando con ello inflación, mientras que son ineficientes para reducir el desempleo a largo plazo.

Las intenciones de Friedman iban, desde luego, mucho más allá de un debate académico. Como afirma en su obra *Capitalismo y libertad* (1962)¹⁸⁹ Friedman señala que una sociedad sólo puede ser verdaderamente libre si se deja que las fuerzas del mercado generen de forma automática los mejores resultados posibles para la sociedad. Se trata, como puede apreciarse, de un ataque claramente ideológico contra al tipo de «capitalismo keynesiano» y la presencia activa del Estado en la economía, abogando por la privatización de empresas y servicios públicos, defendiendo el liberalismo económico y la desregulación de los flujos financieros, así como el apoyo a la «flexibilización» del mercado de trabajo a fin de disminuir el poder de los sindicatos obreros. Esto equivalía al desmantelamiento del «Estado del Bienestar» y de las políticas socialdemócratas.

Otro planteamiento de la parte conservadora de la academia es el de la «Teoría de la Elección Pública» de Knut Wicksell y James M. Buchanan, referido al análisis de las decisiones colectivas de los agentes públicos frente a la sociedad civil, lo que se denomina los «fallos del Estado» frente a los «fallos del mercado». Entre los supuestos de esta teoría se incluye el «individualismo metodológico» sosteniendo que el comportamiento de los burócratas y políticos trata de maximizar los presupuestos públicos buscando cumplir sus propios intereses y no el de la ciudadanía. De esta forma es el gobierno —y no el mercado— el que debe ser sustituido o reducido¹⁹⁰.

Ante este tipo de planteamientos ideológicos de la parte conservadora de la academia, me parece oportuno destacar algo que Amit Bhaduri (2011) señala respecto a la existencia de cierta ambigüedad en el análisis keynesiano que permitió el surgimiento de dos interpretaciones políticas distintas acerca del manejo de la demanda efectiva.

En realidad, hay efectos diferentes según se trate de un gasto de consumo de «bienes salario», esto es, bienes de consumo cotidiano para las clases sociales con menor capacidad adquisitiva, o el consumo de lujo de los grupos más ricos. También es diferente una inversión en servicios sociales básicos o la construcción de infraestructuras públicas de uso general, frente a otras opciones de inversión menos necesarias pero generadoras de ganancias importantes para las empresas privadas.

En otras palabras, la aplicación del modelo keynesiano puede ser susceptible de utilizarse mediante el impulso de la demanda de bienes de consumo esencial orientados hacia la mayoría social o el interés público, o bien basarse en un fomento de las ganancias y el aumento de inversiones privadas menos deseables, como los gastos en armamento, por citar un ejemplo.

¹⁸⁸ <https://www.bde.es/wbe/es/areas-actuacion/politica-monetaria/>

¹⁸⁹ Milton y Rose D. Friedman (1962): *Capitalismo y Libertad*. Deusto (2022).

¹⁹⁰ <https://es.wikipedia.org/>

Es decir, existe una explicación «conservadora» de la política económica de manejo de la demanda efectiva keynesiana, lo cual ayuda a entender la confusión introducida en la política socialdemócrata que, a partir de un determinado momento, comenzó a mostrar la coexistencia de ambas interpretaciones en sus relatos y actuación política. De este modo, en relación con la política keynesiana de manejo de la demanda efectiva de la economía, la tesis original de la expansión guiada por el alza de los salarios y el consumo encuentra una versión diferente en la expansión impulsada por las ganancias empresariales y la inversión privada.

Tal como recuerda Amit Bhaduri (2011: 56), Helmut Schmidt, miembro destacado del Partido Socialdemócrata Alemán (SPD) y canciller de la Alemania Occidental desde 1974 a 1982, expresaba en *Le Monde* del 6 de julio de 1976 lo siguiente:

«Las ganancias de las empresas hoy son las inversiones de mañana, y las inversiones de mañana son el empleo del día después».

Señalaba así la confianza plena en la industria y la inversión privada para resolver el problema del desempleo, en vez del recurso al alza de salarios y la inversión pública. Como afirma Bhaduri (2011), se hacía cada vez más difícil distinguir la socialdemocracia de las posiciones económicas conservadoras.

13.c) El cuestionamiento de las tesis keynesianas¹⁹¹

El modelo keynesiano de manejo de la demanda efectiva de la economía en busca del pleno empleo comenzó a ser crecientemente cuestionado desde mediados de la década de 1970, por varias razones entre las cuales hay que recordar, en primer lugar, que el planteamiento de Keynes con la «*Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero*» (1936) se refiere a una economía cerrada al comercio internacional, ya que la intención principal entonces era la de elaborar una política económica orientada hacia el mercado interno a fin de combatir el desempleo y la crisis económica.

Asimismo, la pugna ideológica entre los sistemas capitalista y socialista seguía presente y ello animaba a los planteamientos más conservadores a la defensa de propuestas contrarias a las tesis de Keynes en favor de la intervención del Estado en la política económica. Por otra parte, tras la larga fase de auge del capitalismo de posguerra, la clase empresarial comenzaba a hacer frente al aumento de la conflictividad laboral y los reclamos de aumento de salarios por parte de los sindicatos obreros.

El fuerte impacto de la subida de los precios del petróleo en 1973 y en 1979, no hizo sino incrementar los costes de producción de la economía, aunque hay que añadir que dicha «*crisis energética*» (tal como fue caracterizada inicialmente) era —de hecho— un cambio del modelo de acumulación con transformaciones sustantivas en las formas de producción, consumo y organización del mercado de trabajo.

Por otra parte, aunque en esos años la crítica ecológica era aún muy incipiente, se encontraba ya presente en algunos foros. De hecho, el Primer Informe para el Club de Roma sobre «*Los límites del crecimiento*»¹⁹² se había publicado en 1972, y el libro de Rachel Carson «*Primavera Silenciosa*»¹⁹³ es de diez años antes.

¹⁹¹ Amit Bhaduri (2011): *Crecimiento sin empleo* (2005), artículo incluido en su libro *Repensar la Economía Política*. Obra citada.

¹⁹² Donella Meadows et al. (1972): *Los límites del crecimiento*. Fondo de Cultura Económica, México.

¹⁹³ Rachel Carson (1962): *Primavera Silenciosa*. Editorial Crítica, 2023.

En todo caso, hay pocas dudas de que fueron las profundas transformaciones operadas a partir de mediados de la década de los años setenta, con la globalización económica internacional y el impresionante auge de los movimientos financieros de capital especulativo impulsado por la desregulación iniciada en esos años, los factores decisivos que obligaban a la necesaria adecuación de la política económica ante un nuevo «cambio de época».

En ese contexto, el nuevo objetivo de la política económica iba a trasladarse hacia el *control de la inflación* impulsado por las tesis del «monetarismo», desplazando el objetivo del *pleno empleo* de la política keynesiana. En ese cambio de objetivo se recuperaron algunos viejos planteamientos teóricos que habían sido desplazados por la «Teoría General» de Keynes ya que lo importante pasó a ser, a partir de entonces, la incorporación de formas de control de los salarios y poner freno a las reivindicaciones obreras y sus sindicatos.

Michal Kalecki (1943)¹⁹⁴ ya había señalado que los «ciclos económico-políticos» serían utilizados de forma deliberada en nombre de las «finanzas sanas» (esto es, para evitar el recurso al déficit fiscal) a fin de generar mayor desempleo, tratando de mantener un mayor control de la clase trabajadora (Bhaduri, 2011: 131). En efecto, en la «visión monetarista» se planteó el tema utilizando las expresiones de «tasa natural de desempleo» o bien la de «tasa de desempleo que no acelera la inflación». Por su parte, la atracción del mercado exterior alentó a los países a fomentar las exportaciones apostando por la mejora de la «competitividad internacional» reduciendo los costos unitarios de producción mediante el control salarial y la «flexibilidad del mercado de trabajo».

Así pues, tal como señala Bhaduri (2011: 32), el énfasis de los programas neoliberales en la *flexibilidad del mercado de trabajo* se explica por el interés en reducir la «indisciplina» de la clase trabajadora y el poder de negociación de los sindicatos obreros, tratando de incrementar el miedo a perder el trabajo y recortando las medidas de bienestar para las personas desempleadas, reduciendo al mismo tiempo la intervención del Estado al trasladar la *pugna distributiva* al espacio de enfrentamiento entre empresarios y trabajadores/as.

Pero la estrategia de buscar en el mercado internacional una solución para los temas de la economía nacional incurre en una «falacia de composición» ya que no es posible que todos los países puedan conseguir un superávit comercial ya que algunos deben mostrar los correspondientes déficits. Incluso para aquellos países que logran un superávit comercial en este juego de suma cero, la expansión en el mercado exterior puede verse contrarrestada por la contracción de la demanda interna provocada por la restricción salarial y la disminución de la fuerza de trabajo en el país, dando como resultado una reducción del mercado interno a pesar del aumento de las exportaciones (Bhaduri, 2011: 132-133).

Asimismo, el hecho de que las finanzas internacionales desreguladas traspasen todas las fronteras dificulta poderosamente el recurso keynesiano de la utilización de impuestos a los grupos con mayores recursos a fin de financiar los programas de inversión pública, ya que estos grupos suelen recurrir a la *fuga de capitales* o a la disminución de las inversiones directas en los países que tratan de mantener un sistema tributario más exigente con las ganancias empresariales. Por supuesto, las grandes empresas transnacionales influyen en la erosión del espacio de las políticas nacionales.

Como resultado de todo ello se fue asistiendo a la progresiva paralización de las políticas fiscales y monetarias en aras de una *desregulación financiera* que obliga también a los países a mantener altas tasas de interés internas con el fin de atraer flujos de capitales de corto plazo, incluso si eso desestimulaba la inversión local (Bhaduri, 2011: 134), o si se trata de transacciones especulativas no relacionadas con inversiones en capital y empleo productivo para el país.

¹⁹⁴ Michal Kalecki (1943): *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*. Fondo de Cultura Económica, México (1977).

13.d) La contraposición entre mercado y Estado y la visión «neoclásica» del desempleo

Como he insistido a lo largo del libro, el «*individualismo metodológico*» que practica la economía «neoclásica» presupone que todas las interacciones —tanto sociales como económicas— de una sociedad, pueden ser comprendidas a partir del análisis del comportamiento de un individuo abstracto supuestamente racional («*homo economicus*») generalizando posteriormente dicho comportamiento al conjunto de la sociedad. Sin embargo, más allá de la loa que suele hacerse vulgarmente sobre la libertad individual supuestamente coartada por la presencia del Estado (ya sea en el terreno fiscal, legal o normativo), lo cierto es que en todas las sociedades la defensa del «*interés privado*» individual se encuentra siempre moderada —o condicionada— por un conjunto de «*normas sociales*», formales o informales, como la confianza mutua o la reciprocidad en el comportamiento humano, el cual suele incorporar igualmente una inteligente mirada de largo plazo.

Estas «*normas sociales*» van más allá del limitado «*interés propio*» o egoísta de las personas aisladamente consideradas y pueden también surgir como resultado de la *cooperación* que suele darse en las actividades que buscan un «*interés colectivo*» en la interacción social o económica, algo que es parte sustantiva de nuestras sociedades y en el funcionamiento de la economía, como puede verse en el caso de las cadenas productivas y las cadenas de valor, por citar un ejemplo.

Existe también otro tipo de «*normas sociales*» que son los «*límites culturales*» generados por las diferentes posiciones religiosas, el idioma, las distintas etnias, o la memoria histórica de la sociedad, en todo lo cual también el Estado desempeña un papel importante. Igualmente, las relaciones económicas (productivas, comerciales o financieras) también generan otro tipo de «*normas sociales*» como el respeto por los contratos, una cuestión que obliga al Estado a una intervención destacada en las actividades de justicia y seguridad. Asimismo, no puede dejarse de lado la decisiva actuación del Estado en la financiación de las actividades de Investigación y Desarrollo (I+D), la cual es, a menudo, una inversión trascendental para el despliegue de los negocios privados, aunque no siempre reconocido por éstos¹⁹⁵.

Por supuesto, las *políticas públicas* pueden mostrar (o no) diferentes sensibilidades o aproximaciones, pero —como vemos—, las sociedades constituyen un conjunto complejo que incorpora, por un lado, la ciudadanía y sus diferentes formas de organización colectiva (lo que solemos denominar «*sociedad civil*»), que incluye tanto al sector privado como al sector comunitario o cooperativo y, por otro, la presencia del Estado como elemento regulador de las relaciones sociales, económicas y medioambientales. En ese conjunto complejo de relaciones, las personas poseen derechos y obligaciones, así como un *compromiso político recíproco* con el Estado quien debe proteger los derechos de la ciudadanía en sus respectivos territorios. No hay, pues, un «*interés propio*» ajeno a la presencia del Estado. Se trata de un planteamiento intencionado que suele utilizarse desde las posiciones conservadoras acerca de cómo se vinculan estos procesos en la sociedad.

Como ya señalamos en el capítulo inicial de este libro, un planteamiento crítico con las posiciones de quienes defienden la libertad irrestricta del mercado es el realizado por Karl Polanyi (1886-1964) en su obra *La Gran Transformación* (1944)¹⁹⁶, donde el autor señala que la libertad de mercado no puede «*desarraigarse*» de su vinculación con las reglas y normas de la sociedad de la que forma parte, siendo necesaria la regulación del Estado, en un «*doble movimiento*» de ambas fuerzas (esto es, el mercado y el Estado) más allá de la ideo-

¹⁹⁵ Sobre el particular puede verse el libro de Mariana Mazzucato (2022): *El Estado emprendedor: la oposición público-privada y sus mitos*. Editorial Taurus, España.

¹⁹⁶ Karl Polanyi (1944): *La Gran Transformación, Los Orígenes Políticos y Económicos de Nuestro Tiempo*. Obra citada.

logía predominante, a fin de que puedan desplegar una cooperación necesaria en la que cada fuerza tendría que contener a la otra para que no se convierta en dominante (Bhaduri, 2011: 144).

Lo que Amit Bhaduri (2011: 135) llama la visión «neoclásica» del desempleo regresó al «*individualismo metodológico*» como método de análisis, junto a la «*flexibilidad del mercado del trabajo*», un planteamiento contrario a los planteamientos de Kalecki y Keynes que señalaban la falta de demanda efectiva en el mercado de bienes y servicios como causa fundamental del desempleo. Como ya hemos señalado, para la *visión neoclásica* la responsabilidad del desempleo recae en los/las trabajadores/as, añadiendo igualmente como elemento «*distorsionador*» la intervención del Estado por alentar la existencia de redes de seguridad social, como los subsidios de desempleo o la legislación en favor de un salario mínimo.

Como ya se ha señalado, la utilización del «*individualismo metodológico*» permite difundir ideas basadas en la analogía que se establece entre el individuo aislado y la situación del conjunto de la economía. Por ejemplo, de igual modo que gastar más allá del presupuesto familiar constituye una decisión poco inteligente, el déficit presupuestario debe considerarse indeseable. Se intenta de ese modo, con una difusión importante a través de los medios de comunicación de masas, construir un «*sentido común corriente*» (o vulgar) entre la población, lo que resulta muy engañoso ya que va contra la lógica de estudio de la macroeconomía que se refiere a la economía global. Así, un recorte de salarios puede mejorar el margen de beneficio de una empresa privada, pero ello no asegura en absoluto el volumen total de ventas en la economía (Bhaduri, 2011: 138).

Desde la *visión neoclásica*, las medidas que suelen proponerse (control de salarios, reducción del número de trabajadores/as contratados/as, cambios en el marco legal para facilitar el despido, restricción del derecho de huelga, entre otros) consideran los salarios como el elemento más destacado entre los costes de producción, pero no un factor importante en la determinación del tamaño del mercado interno. Así pues, la preocupación por reducir costes lleva a la *visión neoclásica* a centrar su atención en una «*eficiencia microeconómica*» a nivel de empresa, minimizando u olvidando las ineficiencias de carácter macroeconómico, como es el grave desempleo por la insuficiencia de la demanda efectiva (Bhaduri, 2011: 141).

13.e) El declive del keynesianismo y la socialdemocracia

Como se ha señalado anteriormente, el modelo de Kalecki-Keynes estaba planteado para una economía cerrada, de modo que la creciente internacionalización económica y financiera a nivel mundial —impulsada en gran medida por las grandes empresas transnacionales— iba a agudizar paulatinamente las limitaciones de dicho modelo, ya que la demanda efectiva podía caer si el deterioro resultante de un déficit comercial superaba el incremento de la demanda de consumo provocada por el alza de salarios. Ante esto, tanto el «*keynesianismo conservador*» como la «*crítica monetarista*» encontraron en la creciente apertura comercial un elemento adicional favorable en los argumentos para alentar una política económica basada en las ganancias empresariales, la inversión privada y la expansión hacia el mercado internacional.

El crecimiento del comercio internacional, basado en buena parte en las grandes empresas transnacionales, con un importante «*comercio intra firma*» (ver Recuadro), la presencia de «*paraísos fiscales*» y la utilización de los «*precios de transferencia*» (mediante los cuales las empresas pueden situar sus beneficios en las localizaciones más favorables desde el punto de vista tributario, o para o evitar mayores exigencias laborales o medioambientales), todo ello hace cada vez más difícil la práctica de las políticas de manejo de la demanda efectiva en los diferentes Estados nacionales.

Comercio intrafirma

El *comercio intrafirma* se refiere a las transacciones comerciales que tienen lugar dentro de una misma empresa multinacional, entre diferentes unidades o divisiones, o entre la matriz y sus filiales o subsidiarias. Este tipo de comercio es una parte importante del comercio internacional, especialmente entre las empresas multinacionales que operan a través de varias ubicaciones geográficas. En este tipo de transacciones no hay transferencia de propiedad en el sentido tradicional, ya que todos los participantes son parte de la misma empresa. Así pues, el *comercio intrafirma* no se rige por las mismas leyes de precios y transacciones que el comercio entre empresas independientes, ya que no hay un cambio de propiedad formal.

Las empresas multinacionales suelen utilizar el *comercio intrafirma* para fijar precios en dichas transacciones tratando de aprovechar ventajas locales como los menores costes laborales, menores exigencias fiscales o medioambientales. El *comercio intrafirma* puede ser utilizado, de este modo, por las empresas multinacionales para optimizar los beneficios de su actividad, ya sea minimizando costes y/o maximizando beneficios a nivel global de la empresa. En definitiva, se trata de un mecanismo que posee un cuestionamiento importante acerca del comportamiento de las empresas multinacionales.

Así pues, han sido las transformaciones en el propio funcionamiento de la nueva fase del sistema capitalista lo que acabó desplazando las políticas keynesianas basadas en el manejo de la demanda efectiva mediante alzas salariales y pleno empleo con el objetivo de avanzar en el «*Estado del Bienestar*».

De esta forma, la política económica keynesiana se sustituyó por la ideología del «*neoliberalismo*», la reducción de los impuestos a las grandes fortunas y las grandes empresas, impulsando con ello un tipo de crecimiento económico desigual y de carácter ilimitado, guiado por las ganancias empresariales y la inversión privada, de un lado, y el fomento de la *competitividad internacional*, de otro, aún a sabiendas de que se trataba —como se ha señalado— de una «*falacia de composición*», ya que no todos los países pueden lograr un superávit comercial al mismo tiempo. Asimismo, se obvió reconocer la imposibilidad de perseguir un tipo de crecimiento económico ilimitado en un medio natural finito, colaborando desde entonces a la enorme crisis medioambiental que hoy conocemos.

La impresionante magnitud de los movimientos financieros de capital especulativo con relación al volumen de las variables de la economía real, esto es, la producción, la inversión productiva o el comercio de mercancías, es bastante elocuente de las dificultades de un tipo de política económica autónoma. El resultado de todo ello fue la paralización de las políticas socialdemócratas de promoción de un «*capitalismo de bienestar*» y con ello, el declive de dichas políticas. De esta manera, como concluye Bhaduri (2012: 60), los aspectos más conservadores de la teoría de Keynes fueron combinados con la ortodoxia política del *monetarismo*, creando una poderosa ideología contraria a la socialdemocracia tradicional.

13.f) Políticas macroeconómicas para el pleno empleo en la era de la globalización¹⁹⁷

Como ya se ha señalado, el avance de la globalización económica y financiera internacional fue limitando progresivamente la autonomía con la que cualquier país puede utilizar la política económica nacional. Ello no se refiere exclusivamente al comercio de mercancías,

¹⁹⁷ Comento en este apartado el artículo que con este mismo título Amit Bhaduri publicó en 2005 en la Universidad de Pavia (Italia), y que se incluye en Amit Bhaduri (2011): *Repensar la Economía Política*. Obra citada.

sino que incluye el movimiento de los activos financieros internacionales que representan hoy día un volumen muy superior a los flujos de la economía real, esto es, los movimientos de bienes y servicios.

En el comercio internacional de activos financieros de carácter especulativo la presencia de operadores privados supera claramente la de los gobiernos nacionales, algo que es resultado de los procesos de desregulación iniciados a mediados de la década de los años setenta por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

Según recuerda Amit Bhaduri (2011: 154), entre 1992 y 2001, el promedio diario de operaciones en los mercados de divisas se elevó de 776 a 1.173 miles de millones de dólares, lo que superaba en esa fecha más de 50 veces el comercio diario de bienes y servicios. De esta forma, la creciente importancia del comercio exterior junto con el descomunal incremento de los flujos financieros especulativos en la actual «*era de la globalización*», tuvieron un fuerte impacto en la forma de conducir la política económica nacional, desplazando el objetivo del *pleno empleo* durante la etapa «*keynesiana*» en favor del *control de la inflación* durante la fase «*monetarista*» de la globalización (Bhaduri, 2011: 154-155).

Flujos financieros y economía real

Los flujos financieros son movimientos de capital entre países, incluyendo inversión extranjera directa, inversión de cartera, préstamos bancarios y transacciones especulativas en mercados financieros como divisas, acciones y bonos. Estos flujos pueden ser muy grandes y volátiles, moviéndose rápidamente entre diferentes mercados en busca de ganancias.

Los flujos financieros globales son considerablemente mayores que el volumen de la economía real (producción, comercio e inversión productiva), mostrando así una desconexión importante entre la esfera financiera y la productiva. Esta disparidad se debe a que el dinero puede moverse rápidamente entre mercados financieros, creando transacciones especulativas y volúmenes de negociación que superan considerablemente la escala de la producción real de bienes y servicios, así como la inversión productiva.

Por su parte, la «*economía real*» engloba la producción de bienes y servicios, el comercio internacional y la inversión productiva (por ejemplo, construcción de fábricas, compra de maquinaria). Estos elementos son la base de la economía y están vinculados a la creación de valor tangible y empleo. La diferencia principal radica en que los flujos financieros suponen una gran cantidad de dinero, mucho mayor que la suma de la producción, comercio e inversión productiva. Esto significa que se mueve en el ámbito financiero sin una contrapartida directa en la economía real.

Entre los factores que contribuyen a esta importante disparidad hay que citar la especulación o búsqueda de ganancias rápidas a través de la compra y venta de activos financieros como divisas y acciones, lo que genera volúmenes de transacción muy grandes, desconectados de la economía real.

También el desarrollo tecnológico e informático facilita la rapidez y el volumen de las transacciones financieras, lo que contribuye a la disparidad existente entre la esfera financiera y la economía real. Igualmente, la interconexión de los mercados financieros a nivel mundial permite que el capital se mueva rápidamente entre países, aumentando el volumen de flujos financieros.

La elevada movilidad del capital especulativo a nivel internacional puede generar volatilidad en los mercados financieros, afectando negativamente a la economía real y contribuyendo a recurrentes crisis financieras.

En suma, los flujos financieros globales son significativamente mayores que la economía real, principalmente debido a la especulación, el desarrollo tecnológico y la globalización, y esta disparidad genera una elevada volatilidad en los mercados, con implicaciones negativas para la estabilidad económica global.

Vista creada por IA, revisada y editada posteriormente por mí, el 9 de julio de 2025.

A pesar del importante crecimiento del comercio internacional, la tasa de incremento del producto interno bruto por habitante cayó a nivel mundial de un promedio anual del 4% en 1950-1973 a apenas un 2% en 1973-1978, siendo la caída del PIB por habitante en América Latina del 2,5 al 1,0 por ciento durante ese mismo periodo. Igualmente, junto con la desaceleración del crecimiento económico tuvo lugar la caída de la creación de empleo (Maddison, 2001)¹⁹⁸.

Podemos resumir, por tanto, los principales hechos históricos de esta época:

- La mayor apertura del comercio internacional.
- La impresionante expansión de los flujos financieros de carácter especulativo.
- La creciente presencia de las empresas transnacionales y la pérdida relativa de peso político de los Estados nacionales.

Junto a ello Bhaduri (2011: 157) señala dos hechos más: la caída del socialismo realmente existente en la URSS en noviembre de 1989, que colaboró poderosamente a la instalación de las políticas neoliberales favorecedoras de la lógica del mercado y la crítica a la intervención del Estado en la economía; y la importancia adquirida por los *medios de comunicación de masas* gracias a los importantes adelantos tecnológicos de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, que colaboraron desde entonces de forma decidida a difundir lo que Bhaduri (2011: 158) llama una «*cultura adoradora del mercado*» con mensajes orientados a subrayar las ventajas del libre funcionamiento de los mercados.

En efecto, desde entonces hemos asistido a la divulgación exhaustiva de los planteamientos del *neoliberalismo*, como el rechazo a los déficits fiscal y presupuestario, la supuesta virtud de unas «*finanzas sanas*» manteniendo el «*equilibrio presupuestario*», o las ventajas de la reducción de los impuestos a las ganancias de las grandes empresas y a las grandes fortunas, todo ello a partir de la reflexión individual de las personas o familias para tratar de trasladar la idea de cómo funciona la economía a nivel general, una «*falacia de composición*» ya que el análisis del «*individualismo metodológico*» no sirve para predecir el comportamiento del conjunto de la economía.

Esta loa de la «*sociedad de mercado*» como ideología predominante del *neoliberalismo* tiene además para Bhaduri (2011: 158) una característica adicional ya que permite dejar de lado la responsabilidad política de quienes conducen la política económica mediante el argumento de que se trata de la «*lógica de funcionamiento de los mercados*» ante la cual no existe alternativa posible, según suele señalarse dogmáticamente.

Para Bhaduri (2011: 159) existen varias «*asimetrías*» o contradicciones en la era de la globalización que la lógica del mercado no logra solucionar, requiriéndose una actuación inteligente por parte de los gobiernos nacionales y locales, incorporando la *descentralización* de actuaciones territoriales a fin de lograr mayor efectividad en la aplicación de la política macroeconómica.

Entre las contradicciones de la actual era de la globalización cabe señalar las siguientes:

- La existencia de la libre circulación de capitales, aunque se mantienen las restricciones a la movilidad del trabajo no cualificado.
- La libertad del comercio de mercancías, frente a las restricciones existentes en la transferencia de conocimientos y tecnología que implican los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio (TRIPS).
- La negativa a la intervención activa del Estado en su papel desarrollista y de interés colectivo por su supuesta incompetencia profesional, pero la necesidad de su pre-

¹⁹⁸ Angus Maddison (2001): *The World Economy: A Millennial Perspective*. OCDE Development Centre, París.

sencia en los rescates de bancos o crisis de empresas privadas, o bien para asumir los importantes gastos de la Investigación y Desarrollo (I+D), para impulsar las privatizaciones de empresas y servicios públicos, o para ampliar los gastos militares, entre otras funciones destacadas.

Finalmente hay que aludir a las relaciones existentes entre la libertad de mercado y la democracia política, una vinculación que el *neoliberalismo* señala como complementaria, lo que no resulta tan evidente. De hecho, la relación entre el crecimiento económico y el avance de la democracia política en las sociedades de mercado no evidencia en absoluto que en los países subdesarrollados la globalización económica constituya un elemento promotor de la democracia política en tanto dificulta el diseño de una política económica capaz de impulsar el desarrollo nacional y territorial,

La incidencia de todos estos cambios en los países subdesarrollados es, pues, objeto de reflexión por parte de Amit Bhaduri (2011), tal como trato de exponer en el apartado final de este capítulo.

13.g) Una propuesta de política para la creación de empleo en el Sur Global

Para Amit Bhaduri (2011: 169) la generación de pleno empleo y desarrollo económico en los países subdesarrollados es, posiblemente, la tarea intelectual más importante para los/economistas dedicados al desarrollo. Como hemos visto, la globalización supone un grave desafío para los países subdesarrollados: de un lado, el espacio para la política macroeconómica de los gobiernos nacionales y locales se ha limitado poderosamente y, de otro, la globalización económica y financiera internacional encierra «*asimetrías*» o contradicciones importantes para desplegar una política económica nacional.

Ante ello, para Amit Bhaduri (2011: 163) resulta obligado utilizar planteamientos propios de una «*acción afirmativa*»¹⁹⁹ a nivel internacional, esto es, acciones cuyo objetivo debe orientarse a contrarrestar las condiciones que discriminan a determinados grupos sociales en el ejercicio de sus derechos, en este caso, el conjunto de países y grupos sociales que componen el «*Sur global*». De hecho, como recuerda Bhaduri (2011: 163), la protección de los derechos de las «*minorías*» y no sólo el establecimiento de reglas dictadas por y para las «*mayorías*», constituye la esencia de una democracia política merecedora de tal nombre. Se trata, en suma, de convertir el proceso de globalización económica actual en algo que permita avanzar hacia un desarrollo *inclusivo* y participativo del conjunto de los grupos sociales más necesitados en los países subdesarrollados y entre la población pobre del resto del mundo, en lo que suele llamarse «*Sur global*». En este sentido se exponen a continuación las propuestas que Bhaduri plantea para discusión y aplicación.

En primer lugar, hay que establecer mejores reglas en las relaciones internacionales en el ámbito de la agricultura y la alimentación, a fin de promover un sistema alimentario mundial basado fundamentalmente en la creación o fortalecimiento de «*sistemas agroalimentarios locales*» con apoyo de la agroecología y otras técnicas de la agricultura sustentable ambientalmente, sustituyendo el sistema de la agroindustria predominante a nivel mundial.

Junto a ello, los países subdesarrollados deben tratar de avanzar en una política económica orientada hacia el empleo y la ampliación del mercado interno. Amit Bhaduri (2011: 164) plantea, en este sentido, una política macroeconómica nacional, con una decidida es-

¹⁹⁹ Se conoce como «*acción afirmativa*» el conjunto de medidas de discriminación positiva que se llevan a cabo con el fin de mitigar las desigualdades en términos de raza, género, personas LGTBIQ+, población indígena o inmigrante, entre otras.

trategia de empleo como elemento básico, tratando de extender sus acciones territorialmente, con el fin de combinar la igualdad con el desarrollo económico, reduciendo asimismo la inestabilidad política. Esto implica, naturalmente, una prioridad obligada hacia el *mercado interno* frente a los alegatos frecuentes hacia el mercado exterior en el actual proceso de globalización internacional.

Esta estrategia de desarrollo con énfasis en el incremento del empleo debe descansar en una *política fiscal expansiva* de los gobiernos de los países subdesarrollados, para lo cual se pueden encontrar apoyos importantes mediante un funcionamiento inteligente en «*bloques regionales*» a fin de identificar capacidades industriales y tecnológicas complementarias entre los diferentes países subdesarrollados, tratando de reducir de ese modo la excesiva dependencia de los países industrializados y de las grandes empresas transnacionales. Igualmente, como se ha señalado, hay que subrayar la importancia de incorporar un proceso de «*descentralización genuina*» que otorgue facultades a los *gobiernos locales* en el desarrollo y ejecución de la estrategia de desarrollo económico y empleo, diluyendo así el poder de los gobiernos centralizados, lo cual debe ser fomentado todo lo posible (Bhaduri, 2011: 175-176).

De lo expuesto hasta aquí parece oportuno subrayar, por tanto, el énfasis mayor en la importancia del *mercado interno* frente al *mercado externo*, así como el fomento que debe darse desde la demanda de bienes de consumo cotidiano («*bienes salario*») para las clases sociales más necesitadas, lo cual debe ser complementado desde el lado de la oferta con una adecuada *estrategia de empleo* en la cual los incrementos de la productividad del trabajo no sean exclusivamente instrumentos para lograr una mayor *competitividad internacional*, tal como se postula desde el *neoliberalismo*, sino que se oriente a reforzar los vínculos entre los incrementos de la productividad y la ampliación de un mercado interno en expansión, a fin de lograr una elevada tasa de empleo. Asimismo, el pleno empleo y una distribución del ingreso más equitativa pueden reducir la necesidad de mayores gastos públicos por parte de los gobiernos nacionales de estos países (Bhaduri, 2011: 171).

Según expone Bhaduri (2011: 172) lo esencial de la estrategia de incremento de la productividad y el empleo de forma simultánea no reside en el debate entre técnicas de trabajo o capital intensivas, sino en la elección de las industrias y sectores implicados en la producción de los bienes de consumo cotidiano y sus respectivas cadenas productivas. En este sentido, las inversiones en infraestructura social y económica, como salud, educación, vivienda, energía y comunicaciones son ampliamente reconocidas como un ingrediente básico para incrementar la productividad laboral.

Así pues, las inversiones públicas deben orientarse preferentemente a atender la demanda insatisfecha de los sectores sociales más necesitados mediante una amplia oferta de «*bienes-salario*», lo cual permite asimismo una mayor capacidad recaudatoria tributaria en estos países.

Asimismo, los requerimientos hoy absolutamente prioritarios en lo relativo a las exigencias de la sustentabilidad medioambiental deben estar presentes, para lo cual, las políticas de mejora de la conservación de los bienes y servicios ecosistémicos constituyen una oportunidad de generación de empleo junto a la estrategia de impulso de la demanda de bienes de consumo esencial para los grupos sociales menos favorecidos.

Naturalmente, todos estos procesos deben llevarse a cabo de forma diferenciada según cada país, teniendo en cuenta, además, las singularidades territoriales, sociales, culturales y medioambientales existentes al interior de éstos. Dado que las estrategias deben ser consensuadas a partir de —y con la participación de— los diferentes grupos sociales implicados, la exigencia ya comentada de la *descentralización* de las acciones resulta totalmente obligada.

El modelo de «estado desarrollista» en el este asiático

Introducción

Durante las décadas de 1960 y 1970 la economía de Japón creció a una tasa anual promedio del 7% mientras que los *Nuevos Países Industrializados* (NPI) asiáticos²⁰⁰ lo hicieron a una tasa superior al 8% en ese periodo. Este crecimiento de los países del Este Asiático vino a cuestionar las formulaciones que sentenciaban que no era posible el desarrollo de países periféricos bajo la lógica capitalista. Una parte del asalto neoliberal a la *Economía del Desarrollo* se basó inicialmente en los resultados de estas economías asiáticas, las cuales adoptaron regímenes comerciales volcados hacia el exterior, con una industrialización orientada hacia las exportaciones. Sin embargo, el éxito de estas economías se basó esencialmente en una intervención selectiva y estratégica del Estado en apoyo de procesos de industrialización nacional, constituyendo una especie de políticas de segunda generación de las teorías formuladas por Hamilton y List para impulsar los procesos de «*industrialización tardía*» en los Estados Unidos y Alemania.

Como señala Ha-Joon Chang en su libro *Retirar la escalera*²⁰¹, la fuerza de las estrategias de desarrollo en Japón y los NPI asiáticos es un reflejo de las primeras políticas industriales de tecnología y comercio que persiguieron en su día los países ahora desarrollados, incluida Inglaterra en el siglo XVIII, los Estados Unidos en el siglo XIX, y Alemania y Suecia a fines del XIX y principios del siglo XX, respectivamente. Por tanto, el extraordinario crecimiento económico de Japón y los *Nuevos Países Industrializados* asiáticos cuestiona la teoría económica convencional ya que dicho crecimiento ha tenido lugar en países con escasos recursos naturales y energéticos. Por ello es importante sistematizar los factores decisivos de este tipo de crecimiento.

Cierto que, durante los años 50 y 60 del siglo pasado, estos países contaron con una amplia disponibilidad de capital gracias a la ayuda estadounidense prestada a los países situados en la frontera de la «*guerra fría*». Sin embargo, ese hecho no permite explicar por sí solo el importante proceso de crecimiento económico en el Este asiático en esos años de postguerra.

²⁰⁰ Taiwan, Corea del Sur, Shangai y Hong Kong.

²⁰¹ Ha-Joon Chang (2002): *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Los Libros de la Catarata, Madrid, 2009.

14.a) Factores de éxito del modelo de «Estado desarrollista» asiático

Pablo Bustelo²⁰² resume los factores explicativos del proceso de crecimiento económico en Corea del Sur y Taiwan:

- Un Estado fuertemente intervencionista en el sistema financiero, el comercio exterior y la política industrial.
- Fomento de una base empresarial local sólida, como es el caso de los grandes aglomerados empresariales en Corea del Sur.
- Una agricultura dinámica, que contribuyó a la expansión industrial gracias, fundamentalmente, a la reforma agraria puesta en práctica en los años 50, y a una buena articulación entre los sectores agropecuario e industrial.
- Elevadas tasas de ahorro e inversión productiva que se explican por factores culturales, económicos y sociales.
- Escaso recurso a la inversión extranjera directa, lo cual evitó la desnacionalización de la industria emergente.

En el modelo de desarrollo del Este Asiático se puso énfasis tanto en la intervención estatal necesaria para estimular el mercado interno como en la presencia en los sectores con mayor potencial para el crecimiento y la exportación. De este modo, fue la intervención estratégica y selectiva del «*Estado Desarrollista*» la explicación principal del éxito del modelo de crecimiento económico del Este Asiático, en el cual destacan el elevado grado de inversión productiva, que facilitó la transferencia rápida de nuevas técnicas productivas (entre 1960 y 1980 la inversión japonesa fue aproximadamente el 32,8% del PIB, mientras que en Taiwan y Corea del Sur era del 28,4% y 26,5%, respectivamente, en ese periodo); y el control de los mecanismos de mercado, a fin de lograr una orientación de la inversión hacia determinadas industrias clave.

La *industrialización* del Este Asiático tuvo lugar en un contexto de cambios importantes de la economía mundial que en los años setenta del siglo pasado permitieron un mayor acceso a las finanzas internacionales; la posibilidad de enviar sus manufacturas a los mercados de los países industrializados; y una tendencia creciente de deslocalización de actividades productivas en países de bajo coste de la mano de obra como era la periferia asiática. Asimismo, entre las fortalezas del modelo de industrialización asiático figura el control del impacto de las entradas de capital extranjero en las diferentes economías nacionales.

Pese a la importancia de la intervención pública estratégica en la conducción de los procesos de desarrollo nacional, el predominio de los movimientos financieros especulativos a nivel internacional introdujo posteriormente (desde los años noventa principalmente) crisis recurrentes que conspiraron de forma perversa contra las decisiones de la inversión productiva. De este modo, las crisis financieras asiáticas que se iniciaron en 1997 en Tailandia, Malasia, Corea del Sur y Japón, para extenderse posteriormente a Rusia, Turquía y América Latina, llevaron consigo caídas considerables de la inversión y los niveles de producción y el empleo, con graves consecuencias económicas y sociales.

Dicho escenario se desplegó nuevamente en 2008, con motivo de la gran crisis financiera e inmobiliaria desplegada en los Estados Unidos y la Unión Europea, principalmente. La historia se repite, pero no está claro cuánto se aprende de ella, a fin de regular los movimientos especulativos de carácter financiero, los cuales no pueden en ningún caso sustituir la conducción responsable de los procesos de desarrollo nacional. El desconcierto provocado

²⁰² Bustelo, Pablo (1998): *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*. Editorial Síntesis, Madrid.

por la crisis financiera en el Este asiático a fines de los años 90 planteó también dudas entre los partidarios del modelo del Estado desarrollista. Sin embargo, a principios de la primera década del siglo XXI otros países asiáticos, en especial China e India, son principales protagonistas emergentes en la economía mundial.

14.b) El crecimiento económico reciente en China e India

Según datos de *World Population Review*²⁰³, la población mundial tardó en alcanzar los mil millones de habitantes hasta principios del siglo XIX. Sin embargo, en la actualidad hemos superado los ocho mil millones y la cifra de mil millones de habitantes se suma a la población mundial cada 12-15 años. China tiene una población aproximada de 1.416 millones de habitantes, mientras que India alcanza ya 1.441 millones de habitantes, habiendo superado a China como el país más poblado del mundo.

Asimismo, China mostró tasas anuales de crecimiento del PIB del 9,5% desde mediados de los años 80, alcanzando el 10,7% en el año 2006. Por su parte, India tuvo tasas de crecimiento del PIB del 6% desde finales de los años 80, alcanzando el 8,6% entre 2003 y 2007. La economía política de ambos países estuvo marcada por la aplicación de políticas comerciales y de inversión nacional hasta los años 80, comenzando posteriormente sus procesos de liberalización económica controlada, un proceso que recuerda bastante lo que años atrás había manifestado Friedrich List.

China e India

China e India son dos potencias asiáticas con roles cada vez más importantes en la escena mundial. China destaca por su gran poderío económico y su influencia global, mientras que India, aunque con una economía más pequeña, se proyecta como un actor clave en crecimiento económico y demográfico. Ambos países tienen relaciones complejas, marcadas por la competencia y la cooperación en diversos ámbitos. China es la segunda economía más grande del mundo, con una gran capacidad de producción y un alto volumen de comercio internacional. Su creciente poder económico y militar le otorgan un papel cada vez más importante en la política internacional, especialmente en Asia. China es miembro permanente del Consejo de Seguridad de la ONU y tiene relaciones complejas con varios países, incluyendo India y Estados Unidos. Enfrenta retos como la desigualdad social, la contaminación y las tensiones con sus vecinos.

Por su parte, la India muestra un rápido crecimiento económico y puede convertirse en la tercera economía mundial en la próxima década. Es el país más poblado del mundo, con una gran fuerza laboral joven y se proyecta como una potencia emergente con influencia en Asia y a nivel global, buscando fortalecer su posición en organizaciones como la que integran Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica (BRICS)*. India tiene una relación compleja con China y también busca diversificar sus alianzas estratégicas, incluyendo con Estados Unidos. Enfrenta retos como la pobreza, la desigualdad, la dotación de infraestructuras y la gestión de su crecimiento poblacional.

* Recientemente se han incorporado nuevos miembros como Egipto, Etiopía, Irán, Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos, formando el BRICS+.

²⁰³ <https://populationmatters.org/lp-the-facts/>

En las relaciones entre China e India cabe añadir que ambos países son rivales en la región, pero también cooperan en ámbitos como el comercio y el cambio climático. Asimismo, comparten una frontera disputada y han tenido conflictos en el pasado, lo que genera tensiones en sus relaciones. Igualmente, compiten por la influencia en el Océano Índico y en Asia Central, lo que añade complejidad a su relación.

En suma, China e India son dos actores clave en el mundo actual, con diferentes fortalezas y debilidades, pero con un peso cada vez mayor en la economía global, la política internacional y la geopolítica.

Vista creada por IA revisada y editada por mí el 7 de julio de 2025.

Según datos de *The Economic Times*²⁰⁴, la economía de India en 2025 muestra una tasa de crecimiento más alta que la de China en este año, estimándose que el crecimiento del PIB de la India se sitúe alrededor del 6,5%, mientras que en China está próximo al 5% para dicho año. El hecho de que China e India hayan alcanzado niveles de crecimiento económico tan elevados sin seguir las prescripciones del consenso neoliberal llevó a pensar que esto podría traducirse en una pauta o modelo para otros países, especialmente dado el desencanto generalizado respecto al neoliberalismo desde fines de los años 90.

Sin embargo, el modelo de desarrollo de China es difícil de exportar a otras regiones como África o América Latina ya que sus características políticas, con un Estado central fuerte y un gobierno socialista autoritario, sus rasgos económicos básicos (reservas masivas, altas tasas de inversión en relación con el PIB) no se dan en ninguna de las restantes regiones del mundo. De este modo, según Payne y Phillips (2012)²⁰⁵ la estrategia de desarrollo en China constituye una experiencia histórica con limitadas posibilidades de réplica.

El verdadero interés del auge de China reside, en cambio, en el desafío a las teorías del desarrollo del neoliberalismo, con su propuesta de una estrategia similar para todos los países. La noción de que las estrategias de desarrollo pueden ser múltiples cobra así fuerza con el auge de China, India y otros países emergentes. La economía política del desarrollo chino va en contra de gran parte de la teoría liberal del desarrollo por varios factores:

- El sector financiero está muy regulado y no se ha liberalizado de forma significativa.
- Los gobiernos centrales y locales conservan un control importante sobre el proceso de apertura económica y sus implicaciones políticas.
- La democratización política no ha acompañado a la apertura económica.

De este modo, el desafío a las versiones contemporáneas del neoliberalismo es importante. Por otra parte, la presencia de China en África y América Latina para asegurar el abastecimiento de recursos necesarios para su proceso de industrialización desafía en cierto modo las bases convencionales de las relaciones comerciales en dichas regiones. Además, la presencia de China en las instituciones de gobernanza global mundial (Organización Mundial del Comercio, Instituciones Financieras Internacionales, Naciones Unidas) puede alterar las reglas establecidas hasta ahora.

Con el fin de estar presente en las regiones ricas en recursos China realiza préstamos en África para ayudar a los países a evitar la condicionalidad impuesta por el Fondo Monetario Internacional, desafiando así la política neoliberal impulsada por dicho organismo. China es, por otra parte, el mayor poseedor extranjero de la deuda de los Estados Unidos, por delante

²⁰⁴ The Economic Times. Noticias. *Por qué India está superando a China, Estados Unidos, la Unión Europea y Alemania* (En línea, consultado el 11 de junio de 2025).

²⁰⁵ Anthony Payne y Nicola Phillips (2012): *Desarrollo*, Alianza Editorial, Madrid.

de Japón, que ocupa el segundo lugar. Esta situación ha permitido a China incrementar su poder de negociación frente a la potencia estadounidense.

Ahora bien, las consecuencias de un fortalecimiento de China para regiones como América Latina o África van a depender de si se sabe utilizar dicha situación para abordar procesos de industrialización nacional o si se quedan exclusivamente en la dependencia de las exportaciones primarias, tal como ha ocurrido reiteradamente en otros momentos de la historia económica.

Por otra parte, para aquellos países que establecieron en el pasado reciente estrategias de desarrollo basadas en la manufactura de bajo coste orientada a la exportación (como el caso de la «*maquila*» en México, Centroamérica o el Caribe, entre otros), la amenaza de las exportaciones de China es grande. De este modo, si bien se puede afirmar que el auge de China desafía al neoliberalismo como paradigma de desarrollo predominante, ello no invita al optimismo a la hora de pensar sobre las perspectivas de desarrollo en África o América Latina.

Los principales rasgos de los modelos de crecimiento de China e India incluyen un enfoque en la inversión y las exportaciones, aunque con diferencias significativas. China ha experimentado un crecimiento impulsado por la inversión estatal y las exportaciones manufactureras, mientras que India se ha basado más en la demanda interna y el consumo privado. Ambos países comparten una alta tasa de crecimiento poblacional, aunque India acaba de superar a China en población. De este modo, China opera bajo un sistema que combina elementos de mercado con planificación estatal, mientras que en la India ha tenido mayor importancia el consumo privado interno en el modelo de crecimiento económico, habiendo experimentado la India un proceso gradual de liberalización económica, incluyendo la reducción del control sobre el comercio y la inversión extranjera. Asimismo, el sector servicios ha cobrado importancia en la economía india, con un rápido crecimiento en áreas como la tecnología de la información. Finalmente, la elevada tasa de crecimiento poblacional de la India se considera un factor positivo para su crecimiento económico potencial.

Ambos países han experimentado un fuerte crecimiento demográfico, lo que ha contribuido a su crecimiento económico. Asimismo, tanto China como la India han implementado reformas económicas para adaptarse a la economía global, y ambos países están invirtiendo en tecnología y ciencia para impulsar su desarrollo tecnológico. Finalmente, India tiene un sector de servicios más desarrollado en comparación con China. En suma, aunque ambos países han experimentado un crecimiento económico muy significativo, lo han hecho a través de modelos diferentes²⁰⁶.

²⁰⁶ Vista creada por IA, posteriormente revisada y editada por mí el 7 de julio de 2025.

La contrarrevolución neoliberal. Alcance y perspectivas

15.a) Los principales pensadores de la contrarrevolución neoliberal

La contrarrevolución neoliberal recuperó la ideología del libre mercado, concentrando con ello su ataque a Keynes y a los planteamientos socialdemócratas en favor del Estado de Bienestar. Asimismo, criticó la forma cómo la *Economía del Desarrollo* había centrado su análisis en la distinción entre países desarrollados y países subdesarrollados y en su lugar volvió a recuperar el planteamiento «*monoeconómico*» basado en la supuesta existencia de principios universales de racionalidad que forman parte del núcleo principal de la teoría económica neoclásica. Las formulaciones teóricas de la contrarrevolución neoliberal se basan principalmente en las obras de tres autores importantes que se exponen a continuación y que nos permiten conectar con los planteamientos de la Economía Neoclásica: se trata de Ludwig von Mises, Friedrich August Hayek y Milton Friedman.

Ludwig von Mises (1881-1973)

Ludwig von Mises, profesor en la Universidad de Viena de 1913 a 1938, posteriormente exiliado en los Estados Unidos, concebía la economía como una ciencia de acción y decisión, esto es, como una «*praxeología*» (o lógica de la acción) que se ocupa de los *medios* elegidos para alcanzar determinados *fin*es. La *praxeología* es para Ludwig von Mises el método para estudiar las ciencias sociales, siendo equivalente al de las ciencias experimentales, pero sin la posibilidad de realizar experimentos.

La *praxeología* hace referencia al estudio de cómo la mente humana organiza el pensamiento de modo que, conociendo dicha estructura, pueden deducirse *a priori* los postulados que guían las decisiones de cada individuo. En su obra «*La acción humana*» (1949)²⁰⁷, Ludwig von Mises critica el método matemático y la observación de datos para el estudio de la economía, considerando que dichos métodos pueden ser usados en el análisis de la historia económica pero no son válidos para entender o predecir el comportamiento humano.

²⁰⁷ Ludwig von Mises (1949): *La acción humana: Tratado de economía*. Unión Editorial, Madrid, 2011.

Para Ludwig von Mises, todo estudio de la economía a través de datos empíricos es un estudio de hechos pasados y, por tanto, no sirve para deducir una pauta de comportamiento de los individuos. Ludwig von Mises considera que las acciones extraídas de la *praxeología* son inmutables y, por tanto, leyes humanas que no dependen del tiempo ni de otros factores. Mediante el enfoque *praxeológico* puede extraerse una *acción humana* que corresponda de forma racional a la maximización del bienestar individual.

Opuesto a cualquier forma de planificación, Ludwig von Mises afirma que ésta condena a una economía a la irracionalidad y la ineficacia. Se trata, pues, de una de las posiciones más beligerantes contra los planteamientos socialistas. En la actualidad, el *Instituto Ludwig von Mises* posee un *síto web*²⁰⁸ que trata de mantener viva la perspectiva de la Escuela Austriaca en el mundo hispanohablante, siendo depositarios del legado institucional de Ludwig von Mises y Murray Rothbard²⁰⁹.

Friedrich August Hayek (1899-1992)

Friedrich August Hayek nació en Viena y en su formación influyeron de forma importante Carl Menger, Friedrich von Wieser, Eugen von Böhm-Bawerk y, sobre todo, Ludwig von Mises quien fue su principal guía intelectual, según el propio Hayek. La reflexión filosófica de Hayek se encuentra también muy influenciada por los acontecimientos que le tocó vivir, en especial, la Primera Guerra Mundial, el ascenso del fascismo en Alemania y la revolución socialista en la URSS. Enfrentado a Keynes y derrotado por éste en las discusiones sobre la política económica más apropiada frente a la Gran Depresión de 1929-1932, Hayek se dedicó a una reflexión filosófica sobre las ventajas del liberalismo y contra la intervención del Estado, mostrando una convicción plena en la superioridad de las acciones espontáneas llevadas a cabo por los individuos en los respectivos mercados, siendo galardonado con el Premio Nobel de Economía en 1974. En los años ochenta tuvo una influencia muy importante en las administraciones de Margaret Thatcher en el Reino Unido y de Ronald Reagan en los Estados Unidos, siendo uno de los autores más relevantes de la economía liberal. Murió en Friburgo en 1992.

Hayek señala que existe un «orden espontáneo» en el mundo que, dejado a su libre funcionamiento, conduce a la humanidad a un orden social mejor. Este *orden global* no nace, ni puede nacer, en opinión de Hayek, de ningún proyecto humano planificado previamente. De hecho, lo que Hayek califica como «*racionalismo constructivista*», esto es, la pretensión de racionalizar lo real sometiéndolo a un plan humano, constituye la principal amenaza contra el orden social que surge espontáneamente del libre comportamiento de los individuos. En su evolución, los individuos y grupos humanos se guían por *reglas* o hábitos de comportamiento transmitidos entre ellos, y son estas *reglas* las que determinan las acciones humanas. Los grupos que adoptan las *reglas* más eficaces tienden a predominar sobre los demás grupos en la conformación del orden social.

Según Hayek, más allá de las normas morales y jurídicas explícitamente formuladas en la sociedad, existe un amplio campo de «*reglas*» inconscientes e implícitas que provienen de la cultura y que tienen un papel fundamental en el comportamiento de los individuos. Hayek insiste en que dichas *reglas* no son postulados éticos ni disposiciones concretas, sino reglas generales y abstractas que definen los comportamientos más eficaces que, según él,

²⁰⁸ Instituto Mises. Economía Política para la libertad: www.miseshispano.org

²⁰⁹ Murray Rothbard (1926-1995) fue discípulo de Ludwig von Mises en la Universidad de Nueva York durante la década de 1950, convirtiéndose en uno de los divulgadores más importantes de las ideas de von Mises.

conviene adoptar. La argumentación de Hayek en favor de la superioridad de un «orden espontáneo» sobre las decisiones humanas planificadas, se basa en que el número de variables e información requeridos para el cambio social es demasiado grande para que un proyecto guiado por la mente humana (de forma individual o colectiva) sea capaz de controlarlos. La complejidad de los procesos de cambio en las ciencias sociales es tal que no puede pretenderse alcanzar, según Hayek, un nivel de conocimiento que permita formular previsiones comparables a las de las ciencias físicas o naturales.

Para Hayek, la plena libertad de los individuos en la búsqueda de sus propias finalidades es el mejor modo de alcanzar la regulación del sistema social. Y, para ello, la existencia de un «orden mercantil», esto es, la libertad de funcionamiento en el plano económico es la mejor forma de regulación social. Tal como había señalado Ludwig von Mises, en los mercados los individuos se centran en los *medios* que se intercambian y no en los *finés* perseguidos por cada cual, de modo que lo que Hayek llama la «gran sociedad» constituye «una comunidad para los medios y no una comunidad para los fines» (Hayek, 1978)²¹⁰. Para ello, el mecanismo de los precios actúa como instrumento de comunicación entre individuos para facilitar ese intercambio comercial u «orden mercantil».

El mecanismo de los precios no tiene como finalidad llevar al «equilibrio general» de León Walras, una cuestión que no interesaba demasiado a Hayek ya que según él se trataba de un objetivo ilusorio. Tal como señala René Passet (2012)²¹¹ hay que recordar la existencia de ciertas diferencias de Hayek respecto a la visión del *equilibrio general* y el modelo de *economía pura* basado en los supuestos de la competencia perfecta de Leon Walras. Frente a ello, Hayek se distancia de la figura del «homo oeconomicus» como sujeto racional, autónomo y maximizador, así como de la tendencia hacia un «equilibrio general» y, en su lugar, alude a un individuo imperfecto, con información limitada, que ignora las consecuencias de sus actos y que se guía por un procedimiento de prueba y error, siendo el *mercado* un mecanismo exploratorio en el avance hacia un *orden social espontáneo*. El funcionamiento libre de los mercados le parece a Hayek un proceso evolutivo de ajustes incesante, lo que implica la existencia de ganadores y perdedores, pero nunca un «estado de equilibrio».

Así pues, en la explicación de Hayek lo colectivo se reduce a lo individual, y la sociedad se reduce al «orden mercantil», el cual consiste en repartir los medios necesarios para alcanzar determinados fines, cuyo análisis no es objeto de estudio de la economía. En este «orden mercantil» los únicos valores considerados son los que se encuentran vinculados a las decisiones eficaces para el mantenimiento de dicho orden, tales como la propiedad o el ahorro.

Hayek rechaza el concepto de «justicia social» (o distributiva) ya que para él en una sociedad libre no conviene introducir mecanismos igualitarios que frenen el enfrentamiento practicado por los individuos. Incluso llega a afirmar que toda política que se compromete con la justicia social se encuentra abocada al totalitarismo, ya que otorga ventajas para unos individuos a expensas de otros. Dicho en palabras del propio Hayek:

«Hay mucha diferencia entre tratar de igual manera a todas las personas e intentar que sean iguales. La primera es una condición para una sociedad libre mientras que la segunda es una nueva forma de esclavitud» (Friedrich A. Hayek)²¹².

El rechazo a la existencia de regulaciones por parte del Estado y la condena al socialismo concentra la atención de Hayek en su obra «Camino de servidumbre» publicada en

²¹⁰ Friedrich August Hayek (1978): *Derecho, legislación y libertad*. Unión Editorial, Madrid, 2014.

²¹¹ René Passet (2012), obra citada.

²¹² Friedrich August Hayek (1948): *Individualismo y orden económico*. Editorial Innisfree, España.

1944²¹³. La revista *Reader's Digest* publicó una versión abreviada de este libro, que llegó a alcanzar una difusión de 600.000 lectores. Posteriormente la revista *Look Magazine* publicó una versión ilustrada del mismo, divulgada por la empresa *General Motors*. El libro fue traducido a veinte idiomas, siendo una de las expresiones más influyentes de la economía liberal. El último libro publicado por Hayek, en 1988, tiene el elocuente título de «*La fatal arrogancia: los errores del socialismo*»²¹⁴.

Sin embargo, Hayek reconoce que debe existir un Estado con autoridad suficiente para hacer que se respeten las normas, algo indispensable para asegurar el funcionamiento de los mercados. El Estado es así considerado como una organización dotada de un poder legítimo de coacción. Además de las disposiciones para la regulación del *orden mercantil*, el Estado debe asegurar otras funciones como la gestión y mantenimiento de algunos bienes colectivos y servicios sociales básicos.

A pesar de estas observaciones, Hayek critica muchas de las prerrogativas del Estado, como el monopolio de la emisión de la moneda, ante lo cual se declara partidario de la libre creación de monedas por parte de los bancos privados. Igualmente propugna la privatización de servicios y empresas públicas, como la sanidad, la educación, el servicio de correos, las redes de transportes, la distribución del agua y la energía, así como la reducción del gasto público y la limitación de los impuestos progresivos.

Pese a las propuestas de Hayek, la aplicación de la política económica keynesiana, junto a la planificación económica indicativa, permitieron orientar de forma exitosa la recuperación del crecimiento económico de la Europa de posguerra, abriendo un «*camino de prosperidad*» para la población europea occidental. No obstante, en la década de los años ochenta, una vez finalizado el ciclo de auge del capitalismo de posguerra, las reflexiones de Hayek colaboraron decisivamente a aglutinar las posiciones de los nuevos grupos de poder que se sentían amenazados por los avances logrados por la *Economía del Bienestar*, la socialdemocracia y la fortaleza de los sindicatos obreros.

En mi opinión, la esfera social no puede ser negada o reducida a un mundo construido únicamente por individuos que reaccionan de manera aislada y que ignoran los hechos colectivos. Tampoco resulta aceptable que se deje de lado la existencia de valores distintos a los valores de mercado como la justicia social. Por otra parte, la defensa de la privatización de empresas y servicios públicos, que cobró un auge inusitado a partir de los años ochenta del siglo pasado en casi todos los países, tanto desarrollados como subdesarrollados, así como la negativa a la intervención del Estado, y las supuestas bondades de la disminución de impuestos, son una clara muestra de la influencia del pensamiento liberal en el mundo actual, así como de la funcionalidad que dichas ideas representan para las alianzas conservadoras en muchos de los gobiernos desde entonces. De hecho, la crítica a la presencia del Estado en la economía y la defensa de la privatización de los sectores públicos fundamentales (electricidad, telefonía, gas, agua, distribución de gasolina, banca, transporte público, entre otros) proporcionaron negocios espectaculares a monopolios privados, suponiendo al mismo tiempo una disminución importante de ingresos públicos, lo cual incidió muy negativamente en el gasto público social.

Milton Friedman (1912-2006)

Milton Friedman es uno de los principales defensores de las posiciones *monetaristas* en economía, para las cuales, el control de la masa monetaria tiene un papel decisivo en los

²¹³ Friedrich August Hayek (1944): *Camino de servidumbre*, Alianza Editorial, Madrid, 2011.

²¹⁴ Friedrich August Hayek (1988): *La fatal arrogancia: los errores del socialismo*. Unión Editorial, Madrid, 2010.

ajustes económicos, siendo determinante de la producción, el empleo y los precios. Los *monetaristas* confían en las virtudes equilibradoras del mercado y desconfían de la intervención del Estado, el cual no debe perturbar el libre funcionamiento de los mercados.

Milton Friedman es uno de los principales exponentes de la *Escuela de Economía de Chicago*, donde impartió enseñanzas entre 1946 y 1976. Se trata de una escuela de pensamiento económico partidaria del libre mercado dentro de un régimen monetario estricto definido por el gobierno. Entre sus integrantes más destacados se encuentran Milton Friedman, premio Nobel de Economía en 1976, y George Stigler, premio Nobel de Economía en 1982. La teoría macroeconómica de la *Escuela de Economía de Chicago* rechazó el keynesianismo a favor del *monetarismo* hasta mediados de la década de 1970, cuando se convirtió en una «nueva macroeconomía clásica», en gran medida basada en la teoría de las «*expectativas racionales*», la cual ha tenido un impacto significativo en el análisis de las políticas económicas, al considerar la importancia de las expectativas de los agentes económicos en el diseño e implementación de dichas políticas (ver Recuadro).

La teoría de las expectativas racionales

La teoría de las expectativas racionales señala que los agentes económicos (individuos, empresas, etc.) toman decisiones basadas en la información más completa y relevante disponible sobre el futuro, utilizando dicha información para formar sus expectativas y tomar decisiones económicas. En otras palabras, tienen en cuenta tanto la información histórica como las políticas económicas actuales y futuras al formar sus expectativas. En suma, la teoría de las expectativas racionales implica que:

- Se utiliza toda la información disponible;
- Los posibles errores de los agentes económicos son aleatorios y no se pueden aprovechar para obtener ganancias de forma consistente;
- Igualmente, las políticas económicas pueden tener efectos diferentes a los esperados si se tienen en cuenta las expectativas racionales de los agentes económicos. Por ejemplo, si se espera que una política monetaria expansiva puede generar inflación, los agentes económicos podrían ajustar sus salarios y precios, limitando la eficacia de dicha política.

Vista creada con Inteligencia Artificial posteriormente revisada por el autor. 24 de junio de 2025.

La *Escuela de Economía de Chicago* ha influido poderosamente en las políticas del Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional y Banco Interamericano de Desarrollo entre otras organizaciones relevantes a nivel internacional. Adversario de Keynes y de su política económica, Milton Friedman es autor de numerosos trabajos en los que defiende las posiciones monetaristas y liberales.

Entre sus obras se encuentran «*Ensayos sobre economía positiva*» (1953), «*Capitalismo y libertad*» (1962) y «*Libertad de elegir*» (1979)²¹⁵, esta última escrita con su mujer Rose Friedman, con quien realizó un programa de televisión previo a la publicación del libro, que alcanzó gran difusión. Milton Friedman fue consejero de los presidentes Richard Nixon y Ronald Reagan, ejerciendo también su influencia en otros países, bien directamente o a través de los economistas de la *Escuela de Chicago*, siendo uno de los ejemplos más conocidos la presencia de los «*Chicago boys*» entre los asesores económicos de la dictadura de Augusto Pinochet a partir de 1973, en Chile.

²¹⁵ Milton y Rose Friedman (1979): *Liberad de elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico*. Editorial Grijalbo, 1982.

Para Friedman la libertad individual constituye el bien supremo, antes que la igualdad. Por ello hay que dejar funcionar libremente a los mercados, evitando cualquier intervención del Estado. Al igual que Hayek, Milton Friedman considera al Estado como un árbitro que no debe tener injerencia directa en los ajustes económicos o la justicia social. De este modo, Milton Friedman resalta el importante papel de los empresarios que, de manera espontánea, se orientan según la conducta que garantiza el máximo de beneficios individuales y, con ello, el mayor óptimo social. El análisis de Milton Friedman se sustenta, pues, en una fe extrema en las virtudes del libre mercado, defendiendo la competencia perfecta, el libre acceso a la información y la racionalidad maximizadora del «*homo oeconomicus*» como guía para la acción. Se trata de un regreso a los planteamientos de la teoría neoclásica, de cuyos principios Hayek se había distanciado levemente.

En oposición a Keynes, Milton Friedman señala que el subempleo no es resultado de la insuficiencia de la demanda, sino de todo aquello que aleja a la economía de la competencia perfecta. De ello deriva el conjunto de elementos integrantes de la *política económica neoliberal*, como la necesidad del equilibrio presupuestario; la reducción del gasto público; la disminución de los impuestos (sobre todo a los ricos y a los beneficios de las grandes sociedades, que son los que, supuestamente, protagonizan la inversión); la oposición a las políticas redistributivas y la justicia social, así como la negativa a los subsidios de desempleo que —según Friedman— alientan a no trabajar; al establecimiento de un salario mínimo; y a la existencia de los sindicatos obreros, que constituyen obstáculos al funcionamiento de la «*libre competencia*» económica. En ningún momento se hace alusión a la importante diferencia entre la inversión productiva y generadora de empleo y la inversión de carácter financiero especulativo, cuyo volumen es proporcionalmente muy superior al de la inversión productiva.

15.b) La aplicación de la lógica microeconómica al comportamiento humano

La expansión de los planteamientos neoliberales no concluye con Milton Friedman, ya que una generación posterior de autores ha seguido avanzando en la aplicación de la racionalidad económica en diferentes parcelas del comportamiento humano, social y político, intentando mostrar que la lógica económica de los mercados puede también explicar nuestros comportamientos en otros ámbitos.

El estadounidense Gary Stanley Becker (1930-2014) es un destacado representante de este tipo de enfoque neoliberal. Estudió en la universidad de Princeton, graduándose en 1955 en la Universidad de Chicago, donde tuvo como profesores a Milton Friedman y Theodore Schultz. Trabajó con Milton Friedman en diversas investigaciones, aplicando los supuestos de racionalidad y maximización de la utilidad económica individual en diversas áreas de actividad humana fuera del mercado (como la discriminación racial, el crimen y las drogas). En 1992 Becker recibió el Premio Nobel de Economía por ampliar el dominio del análisis microeconómico a un mayor rango de comportamientos humanos²¹⁶.

También recibió la medalla presidencial de Estados Unidos en el año 2007, la cual es otorgada a aquellos ciudadanos que realizan contribuciones relevantes a la seguridad de los Estados Unidos, la paz mundial y la cultura, entre otros intereses públicos y privados, por lo que se considera el más alto honor que Estados Unidos concede a un civil. Entre sus obras destacan *Economía de la discriminación* (1957), *El capital humano* (1964) y *Tratado sobre la familia* (1981).

²¹⁶ Como han podido comprobar, resulta evidente la influencia de las entidades académicas y políticas en la concesión de estos premios, razón por la cual la obtención de éstos no refleja los mayores talentos, sino aquellos que resultan más funcionales al poder establecido.

Becker reduce el análisis *macroeconómico* a la lógica del funcionamiento de las conductas individuales a nivel *microeconómico*, subrayando las hipótesis de racionalidad maximizadora de los agentes económicos individuales, la existencia de información plena para todos los agentes, la neutralidad del dinero (hipótesis monetarista) y la negativa a la presencia del Estado en la economía.

Para Becker y los autores del enfoque neoliberal, el Estado intervencionista keynesiano sigue siendo el enemigo por derrotar. En este sentido, dichos autores inciden en la inutilidad de las políticas gubernamentales ya que los agentes privados suelen «anticipar» racionalmente sus comportamientos ante cambios de política económica, tratando de evitar o disminuir el alcance de estas medidas. De este modo, los autores neoliberales tratan de justificar el regreso al esquema del *equilibrio general* de Walras, incluso sin necesidad de una información perfecta para todos los agentes individuales ya que, a pesar de ello, sus decisiones alcanzan un comportamiento racional.

Según Becker, todo comportamiento humano se relaciona con la economía, ya que todo bien es escaso y puede ser objeto de *elecciones racionales*. Son bienes escasos los recursos naturales, las materias primas, la energía, el dinero y, sobre todo, el *tiempo* utilizado en las actividades humanas. De esta forma, el cálculo económico puede extenderse más allá del ámbito mercantil, de donde se deriva la omnipresencia de la racionalidad económica individual como elemento integrador y ordenador de la existencia humana. Este enfoque de Becker supone considerar al individuo como *consumidor* y como *productor* al mismo tiempo, ya que el consumo de bienes, servicios y *tiempo* por parte del individuo equivale a un tipo de «consumo intermedio» parecido al de una pequeña empresa que trata de elaborar un producto final. De este modo, la familia es asimilada a una empresa cuyo coste es el de los insumos que compra en el mercado y el *tiempo* que dedica a ello.

Becker extiende así la lógica del *análisis microeconómico* al conjunto de comportamientos humanos, desde la familia a la delincuencia. La familia, como institución social básica, es analizada en su constitución, organización, funcionamiento y, en su caso, disolución, de acuerdo con leyes de optimización económica y temporal. Igualmente, en el caso del análisis de la delincuencia, el tratamiento propuesto por Becker supone un *comportamiento racional* por parte de los delincuentes, los cuales comparan la *utilidad* que esperan alcanzar de su delito con la que obtendrían utilizando su tiempo y recursos en otra actividad. De este modo, en términos de política pública este razonamiento llevará a aconsejar el endurecimiento de las penas, una propuesta más simple y menos costosa que la aplicación de una política preventiva y la apuesta por la educación y los servicios sociales en general.

La extensión de la *lógica microeconómica* sobre todo tipo de comportamiento humano caracteriza, pues, el enfoque de Becker, convencido de que la economía proporciona el aparato conceptual apropiado para el análisis de todo lo vivo, lo que constituye —en mi opinión— una suposición excesivamente arrogante desde el punto de vista científico, humano, social y ambiental.

Igualmente, las reflexiones de los autores neoliberales se basan en la célebre definición de ciencia económica que hiciera el economista británico Lionel Robbins (1898-1984) para el cual la economía es «la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos, estando los fines fuera de dichos objetivos, así como los medios técnico y social» (Robbins, 1932)²¹⁷. Se trata de una definición genérica y de carácter abstracto, que sirve tanto para referirse al comportamiento de un

²¹⁷ Lionel Robbins (1932): *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*. Fondo de Cultura Económica, México, 1951.

mando militar en el movimiento de sus tropas, como para aludir a la preparación de una determinada receta por parte de un cocinero (Alburquerque, 1981)²¹⁸.

Como señala Maurice Godelier (1967)²¹⁹, la definición de Lionel Robbins no constituye una definición de una ciencia de las relaciones sociales, siendo únicamente la constatación banal de la forma general del comportamiento inteligente de los individuos y, de este modo, afirmar la universalidad de este principio es simplemente constatar un hecho que, como tal, nada explica sobre la diversidad del contenido de la actividad humana ni sobre las razones de la aparición y la desaparición en la historia de los distintos sistemas económicos y sociales.

La teoría del «capital humano»

Theodore W. Schultz (1902-1998) fue director del Departamento de Economía de la Universidad de Chicago, donde se especializó en el estudio de la importancia de los recursos humanos en la agricultura, especialmente en los países subdesarrollados, criticando la prioridad que estos países suelen otorgar al proceso de industrialización a costa de la agricultura. En 1964 publicó *«La transformación de la agricultura tradicional»*, donde resalta la importancia del saber técnico y científico de los recursos humanos y su aplicación en la agricultura. Recibió en 1979 el Premio Nobel de Economía por sus investigaciones sobre economía agraria. Schultz señala que el gasto en educación no es solamente un gasto de consumo, debiendo identificarse como un gasto de inversión. De este modo, suele considerarse a Schultz uno de los primeros economistas que se ocupó de la teoría del «capital humano».

A partir de sus planteamientos, Gary Becker y Jacob Mincer (1922-2006) ampliaron las reflexiones de Schultz sobre este tema. De este modo, todo lo que permite incrementar la capacidad productiva de los individuos constituye una inversión en «capital humano», como la educación escolar, la formación profesional o los cuidados médicos. Tal como señala Becker (1975), el principal determinante individual de las sumas invertidas en *capital humano* es el beneficio esperado de dichas inversiones en forma de mayores sueldos o salarios en el futuro. Por lo tanto, las desigualdades de remuneración están relacionadas con las diferencias de inversión en capital humano.

El contexto social desaparece en esta perspectiva, siendo el ser humano reducido a una forma más de capital en el proceso productivo. Se trata de una reducción notable, en este caso realizada sobre la valorización del saber y el conocimiento del ser humano, considerados exclusivamente desde la dimensión de su aportación al proceso productivo, esto es, como un tipo determinado de *capital*, en este caso, el «capital humano».

La teoría de la elección pública (Public Choice)

El economista James McGill Buchanan (1919-2013) es uno de los principales portavoces de la *teoría de la elección pública*, la cual utiliza la lógica *microeconómica* para analizar las decisiones colectivas de los/as ciudadanos/as en la elección entre las diversas opciones existentes en el ámbito político, que es contemplado en este caso como un mercado. En otras palabras, la racionalidad del análisis *microeconómico* es aplicada al ámbito político ya que, según esta teoría, en el momento de las elecciones, la ciudadanía elige según las ventajas o

²¹⁸ Francisco Alburquerque (1981): *El análisis dialéctico y estructural de la realidad económica*. Madrid.

²¹⁹ Maurice Godelier (1967): *Racionalidad e irracionalidad en la economía*. Siglo XXI, México.

los costes que pueden suponerles las diferentes propuestas políticas. Dicho planteamiento le valió a Buchanan el Premio Nobel de Economía en 1986.

Buchanan señala que las decisiones políticas realizadas por el aparato del Estado implican costes para los particulares y la sociedad en su conjunto, aunque estas decisiones políticas no le suponen al Estado un coste, sino a todos los individuos que se encuentran bajo el dominio de dicho Estado. El coste de la toma de decisiones políticas se convierte, por tanto, en un factor que influye en la eficiencia y en los efectos de dichas decisiones. En opinión de Buchanan, dado que los Estados administran bienes y fondos públicos, los votantes deben tener la posibilidad de recurrir a mecanismos legales de obligatorio cumplimiento, que les permitan controlar las decisiones de los actores públicos e intervenir en ellas.

La *teoría de la elección pública* estudia, pues, lo que denomina «fallos del gobierno» como una respuesta ante quienes sostienen que el gobierno debe intervenir ante los «fallos del mercado». La teoría de la elección pública señala al gobierno —y no al mercado— como el ente que debe ser limitado o reducido propugnando, de hecho, el control o la disminución del poder gubernamental frente a los intereses individuales y los grupos privados. En realidad, esto suele aplicarse para establecer «recortes» a los avances de los gobiernos democráticos que tratan de hacer frente a los desatinos de los grupos privados de poder económico o financiero.

Para Buchanan (1975)²²⁰ el proceso democrático corre el riesgo de conducir a un aumento excesivo del gasto público, lo que obliga, según este autor, a establecer límites constitucionales. Las recomendaciones de Buchanan y los seguidores de la *teoría de la elección pública* insisten en las medidas conservadoras de control del gasto público, privatización de los servicios públicos, disminución de la intervención económica del Estado, y la sustitución del enfoque *normativo* de los mecanismos sociales y políticos por un enfoque *positivo* del impacto económico de las medidas políticas sobre el bienestar de los individuos.

Como puede advertirse, el predominio actual de los argumentos conservadores de la derecha y la extrema derecha tiene en estos intelectuales neoliberales defensores con un amplio *curriculum vitae* desde hace décadas.

La Economía de la Oferta

George Gilder (1939) y Arthur Laffer (1941) son destacados representantes de la «*Economía de la Oferta*», la teoría que sustentó el programa económico del presidente Ronald Reagan en la década de los ochenta del siglo pasado. En efecto, la obra de George Gilder «*Riqueza y pobreza*» (1981)²²¹ fue libro de cabecera del presidente Reagan.

Por su parte, Arthur Laffer retomó la formulación del economista francés Jean-Baptiste Say en contra de los impuestos elevados, los cuales atentan contra la actividad económica y el empleo, propugnando la bajada de impuestos, sobre todo a los ricos y a los beneficios de las grandes sociedades que, según se señala, son los principales protagonistas del ahorro y la inversión. De este modo, según la argumentación de Laffer, una bajada de impuestos puede impulsar una superior actividad económica, haciendo posible una mayor recaudación fiscal posteriormente.

George Gilder se apoya también en Jean-Baptiste Say para defender como principio fundamental que «*la oferta crea su propia demanda*», ya que el productor capitalista pone en circulación riquezas que le permiten comprar otros productos de valor equivalente. De este

²²⁰ James M. Buchanan (1975): *The limits of liberty. Between anarchy and Leviathan*. Universidad de Chicago.

²²¹ George Gilder, (1981): *Riqueza y pobreza*. Instituto de Estudios Económicos, 1985.

modo, el sistema se desarrolla gracias a la actividad de los *emprendedores privados*, algo que no puede hacer el Estado benefactor, que no acompaña su actividad con ninguna creación de riqueza. Por otra parte, los mercados financieros desempeñan un papel fundamental, constituyendo según Gilder «*la industria motriz del capitalismo*».

La simplicidad de estos argumentos deja de lado la importante contribución del Estado a la dotación de los *bienes públicos* (educación, formación profesional, infraestructuras públicas, investigación y desarrollo, entre otros) sin los cuales la actividad empresarial no podría llevarse a cabo adecuadamente²²².

Como vemos, hay en Gilder una apología en favor de los ricos, cuyo papel es el de invertir y crear empleo, e incluso en favor de la pobreza ya que constituye un incentivo necesario para impulsar a los pobres a buscar trabajo. Gilder señala asimismo que el trabajo no debe tener una remuneración elevada, ni los trabajadores acceso a cultura o instrucción, ya que cuando están bien pagados consumen o derrochan sus ingresos. Realmente es bastante insólito comprobar la existencia de estas reflexiones en el mundo de hoy, pero, en opinión de Gilder, toda forma de protección social es nefasta. Según él, la pobreza es debida a la elección de los pobres por el ocio y, por lo tanto, no debe subvencionarse, ya que resulta perjudicial para el trabajo y una amenaza para la sociedad. Las deducciones fiscales necesarias para financiar estas subvenciones constituyen un desvío de riqueza en detrimento de los sectores productivos de la economía. Asimismo, los impuestos progresivos desalientan a los ricos y perjudican la inversión.

Por su parte, Laffer insiste en los perjuicios de una fiscalidad excesiva ya que ello atenta contra la actividad económica y el empleo. Su conclusión es, pues, la bajada de impuestos y la reducción de la progresividad fiscal. Sin embargo, la aplicación de las recomendaciones de los asesores de Reagan condujo, en realidad, a un resultado bastante diferente al señalado por la teoría.

15.c) Las ideas neoliberales en la práctica

La aplicación de las propuestas de los principales pensadores *neoliberales* a los que hemos hecho alusión, a partir de finales de los años setenta del siglo pasado, dio como resultado un aumento creciente de las desigualdades económicas y una subida cada vez mayor de la parte proporcional de los ingresos de los grupos sociales más ricos en el total de la renta nacional, agudizando los niveles de desigualdad a nivel mundial. La desregulación y la privatización de los servicios públicos (como el transporte, la energía, agua, líneas aéreas, gas natural, sector bancario, sanidad y educación, entre otros), no se plasmó en una bajada de precios, tal como señala la doctrina neoliberal, sino en un mayor control por parte de grandes empresas privadas, con capacidad para influir en subidas de precios como forma de alcanzar mayores beneficios empresariales. Por supuesto, todo ello agravó el deterioro medioambiental en la persecución continua de un crecimiento económico indefinido como objetivo principal.

Según datos oficiales, la Administración del presidente Reagan aumentó de forma muy importante el gasto militar, que pasó (en dólares constantes del año 2000) de 267 mil millones de dólares en 1980 (4,9% del PIB y 22,7% de los gastos públicos) a 393 mil millones en 1988 (5,8% del PIB y 27,3% del gasto público). Estas cifras no se habían producido desde el fin de la participación estadounidense en la Guerra de Vietnam. Asimismo, en 1981 Rea-

²²² Sobre este tema puede verse el excelente libro de Mariana Mazzucato (2021): *El Estado Emprendedor. Mitos del sector público frente al privado*, Editorial RBA, Barcelona.

gan redujo el tipo impositivo máximo que afectaba a los grupos más ricos, pasando de una tasa nominal del 70% al 50%, y en 1986 volvió a reducir dicho tipo al 28%. Como consecuencia de todo ello, el déficit presupuestario y la deuda pública crecieron fuertemente, pasando la deuda de representar el 33,3% del PIB en 1980, al 51,9% a finales de 1988, mientras que el déficit presupuestario se elevó del 2,7% en 1980, a más del doble en 1983, cuando alcanzó el 6%.

Al mismo tiempo, el número de estadounidenses por debajo del nivel de pobreza aumentó considerablemente, y la situación de los grupos de menores ingresos se vio perjudicada por la reducción del gasto social. La participación del quintil de mayores ingresos en el ingreso total pasó del 44,2% al 46,3% entre 1980 y 1988, mientras que la participación del quintil más pobre en el ingreso total bajó del 4,1% al 3,8% y la del segundo quintil más pobre del 10,2% al 9,6%.

La influencia de las ideas neoliberales siguió siendo muy importante en los años ochenta y noventa del siglo xx en extensas partes del mundo. En casi todos los países estas ideas se difundieron a través de los manuales de economía elaborados en los Estados Unidos y traducidos a los distintos idiomas. De este modo, diferentes generaciones de economistas adiestrados en estas ideas se pusieron a trabajar (o trabajan), consciente o inconscientemente, al servicio de este conjunto de ideas neoliberales, defendiendo de hecho, el nuevo poder financiero a nivel mundial.

En realidad, las versiones *monetaristas* del neoliberalismo trataron de acabar con el *consenso keynesiano* que había predominado desde la década de 1940. En realidad, el *monetarismo* pasó a ser una estrategia política y no sólo una cuestión técnica, ya que busca alejar el control de la política monetaria de los gobiernos, aislando así ese pilar central de la política económica, lo que equivale a dejarlo en manos de los principales grupos financieros.

Las ideas monetaristas de la *Escuela de Chicago* fueron asimismo respaldadas por la decisión del gobierno del presidente Richard Nixon en 1971 al acabar con el régimen de tipo de cambio fijo, dejando flotar el dólar, y posteriormente por las medidas adoptadas en los Estados Unidos por el presidente Reagan y en el Reino Unido por la primera ministra Margaret Thatcher, al inicio de los años 80.

Según el argumento neoliberal, un elevado grado de intervención estatal en los países subdesarrollados habría fomentado la búsqueda de rentas o subsidios más que la actividad productiva innovadora y eficiente, lo cual había llevado a episodios de corrupción y conflictos políticos que, según los neoliberales, podrían limitarse con el alejamiento del Sector Público de las actividades económicas. Por otra parte, según los argumentos neoliberales, la influencia de las ideas keynesianas había introducido en las economías subdesarrolladas un sesgo contrario a las exportaciones que acabó sumando dificultades para el crecimiento económico. Como se aprecia, varias cargas de profundidad trataron de minar la construcción teórica de los autores de la *Economía del Desarrollo*.

El elemento desencadenante de la *contrarrevolución neoliberal* fue el predominio alcanzado por las fracciones del capital financiero desde los años 70, con lo cual el *neoliberalismo* vino a establecer la agenda política e ideológica necesarias para crear un entorno en el que pudiera avanzar culturalmente dicha hegemonía del capital financiero en la nueva fase de la «*globalización*» económica internacional.

15.d) Reflexiones sobre las propuestas neoliberales

Como puede apreciarse, algunas de las formulaciones de la economía neoliberal son bastante simplistas y otras bastante insólitas, aunque tienen una presencia muy amplia en el imaginario colectivo de gran parte de la población. Se argumenta, a veces, que las ideas

que circulan mayoritariamente sobre estos autores no reflejan siempre con total sinceridad sus reflexiones, las cuales son a menudo simplificadas en exceso para una difusión masiva de las mismas. En todo caso, es difícil leer lo expuesto por algunos autores de la economía neoliberal sin sentirse avergonzados o agredidos en el conocimiento. Da la impresión de que las formulaciones más simplistas tienen mayor difusión en un mundo quizá no excesivamente culto.

Me asalta en estos momentos una fuerte duda:

¿Será que la poderosa influencia de los principales *medios de comunicación* (¿o *contaminación?*) *de masas* está logrando sustituir el recurso a la razón por la difusión y adoctrinamiento simplista de ideas funcionales al poder establecido?

Afirmaciones como la de que «*son los empresarios los que crean empleo*», por ejemplo, dejan de lado la importancia de la financiación pública del conjunto de *bienes colectivos* que ello requiere (infraestructuras viarias, educación, salud, investigación y desarrollo, entre otros), y que el sector privado empresarial apenas financia o no financia en absoluto. Igualmente, la supuesta bondad de la *disminución de impuestos* (fundamentalmente los impuestos sobre los que tienen mayores ingresos y sobre las ganancias de las grandes empresas), ha sido abrazada incluso por partidos políticos que se dicen progresistas pero que necesitan los votos para mantenerse en las instituciones.

Por lo demás, en toda esta relación de autores liberales y neoliberales tan sólo un caso se refiere a las relaciones entre la economía y el medio ambiente. Se trata de Stanley Jevons y su estudio sobre el agotamiento de los recursos carboníferos en Gran Bretaña en el siglo XIX.

Como supongo que estarán de acuerdo conmigo, era necesario hacer este recorrido por la formación y evolución del pensamiento económico neoliberal. En mi caso, al menos, se me renuevan las ganas de divulgar aquellas ideas que a menudo se ocultan, sencillamente porque son impresentables desde un planteamiento ético o moral, pero que deben conocerse para saber a lo que nos enfrentamos realmente.

No resulta posible vivir sin planteamientos éticos, morales, medioambientales y políticos que *regulen* la economía, la cual debe ser considerada como un subsistema del metabolismo social y ambiental del que formamos parte. Pero ello requiere un esfuerzo por recuperar un *pensamiento crítico* que permita entender mejor el mundo en que vivimos, a fin de poder rechazar las ideas simplistas que intentan suplantar el conocimiento.

La globalización económica internacional

16.a) El Consenso de Washington

El neoliberalismo representó un énfasis nuevo en la importancia de la inserción en la «*nueva economía global*», lo cual pasó a considerarse como un requisito previo para lograr el crecimiento económico, en lugar de un obstáculo, como lo percibían los enfoques de la dependencia. Este énfasis en la globalización representó, desde la concepción neoliberal, una forma de entender cómo debían formularse las estrategias de desarrollo, ya no basadas en un planteamiento nacional, sino global. Así pues, para el neoliberalismo las raíces de una estrategia de desarrollo residen en la inserción en la economía global, lo cual obliga a abordar reformas internas asociadas a lo que se consideran políticas gubernamentales «*apropiadas*», superando las deficiencias institucionales que son resultado de la excesiva intervención del Estado en los asuntos económicos.

Los planteamientos neoliberales se plasmaron a fines de la década de 1980 en el denominado «*Consenso de Washington*», un conjunto de principios de aplicación de política económica y de reforma política y social en los que se sustenta la agenda de desarrollo neoliberal:

- Defensa de los derechos de propiedad privada;
- Desregulación de la economía;
- Privatización de empresas públicas;
- Eliminación de barreras a la inversión extranjera;
- Liberalización comercial plena;
- Reforma fiscal basada en impuestos indirectos, con reducción de impuestos directos, en especial, a los grupos de mayor ingreso y a los beneficios de las sociedades;
- Disciplina fiscal y control de los déficits presupuestarios;
- Reducción y eliminación de subsidios;
- Mantenimiento de tipos de interés reales positivos, con objeto de fomentar el ahorro.

De este modo, para el neoliberalismo la mejor política de desarrollo productivo es la que no existe, dejando el libre funcionamiento de los mercados como criterio básico para la asignación de los recursos. El programa de «*reformas estructurales*» del *Consenso de Washington* se difundió y aplicó activamente durante los años 80 y 90 del siglo pasado, en particular en América Latina, África subsahariana y Europa del Este. Los programas de «*ajuste estructural*» de las instituciones financieras internacionales (IFI), sobre todo el Banco Mundial y el

Fondo Monetario Internacional, fueron el mecanismo principal de intervención de la política neoliberal.

Inicialmente se aplicó un recetario idéntico para las diferentes situaciones (un «*traje de la misma medida*» para todos los países), pretendiendo subrayar un supuesto carácter técnico (o «apolítico») de las reformas, las cuales se impusieron —además— sin incorporar procedimientos de negociación, basándose en esa arrogancia especial que aducen los tecnócratas que manejan la «*condicionalidad*» de los préstamos, siempre que se acepten las reformas propuestas por ellos mismos.

La aplicación de estas reformas no impidió la hiperinflación en América Latina o el prolongado estancamiento de las economías africanas. A principios de los años 90 estas regiones habían conocido una «*década perdida*» en términos de desarrollo.

Asimismo, la liberalización comercial plena, esto es, la apertura externa de las economías provocó en algunos países un derrumbe del tejido nacional de pequeñas y medianas empresas industriales locales. Pese a todo, las instituciones financieras internacionales (IFI) mantuvieron la ortodoxia económica, aunque procedieron a incorporar algunos mecanismos de negociación a nivel nacional a fin de establecer los acuerdos de préstamo, adaptándose algo más a las circunstancias políticas y económicas de cada país.

De este modo, el término «*ajuste estructural*» quedó abandonado en favor de un nuevo concepto (el de la buena «*gobernanza*»), con el cual el Banco Mundial intentó mostrar un enfoque más novedoso al incorporar la importancia de las instituciones en los procesos de reforma. Las prescripciones del Banco Mundial se alejaron, pues, del enfoque exclusivo de la década de los años 80, centrado en la estabilización y el ajuste macroeconómico, para acogerse a una agenda de reformas de «*segunda generación*», dirigidas a la mayor flexibilidad laboral, la reforma fiscal, y la modernización del Estado.

En esta ocasión se abandonó cualquier pretensión de «apoliticismo» de la agenda de las IFI, al intervenir de forma clara en los diferentes países. De este modo, las IFI, los principales gobiernos y otros agentes sociales asociados a la contrarrevolución neoliberal, acumularon una capacidad sin precedentes para moldear la dirección estratégica de grandes partes del mundo (Payne y Phillips, 2012)²²³.

Pese a todo, a finales de los años 90, el resultado de una década de reformas neoliberales en América Latina (que fue el «banco de pruebas» del *Consenso de Washington*) mostró un evidente fracaso, unido al resultado de la creciente tensión política y social que dio paso a gobiernos que apostaron por la defensa de proyectos de desarrollo económico nacional lejos de los planteamientos neoliberales. En el transcurso de la década de 1990 el PIB por habitante aumentó en América Latina mucho más lentamente de lo que lo había hecho entre 1950 y 1980 y, en el año 2003 era un 1,5% inferior que en 1997. Asimismo, en 2003 la pobreza alcanzaba el 44% de la población total de América Latina, siendo los indicadores de desigualdad los peores a nivel mundial.

En esas circunstancias, se produjo un claro rechazo al *Consenso de Washington*, aunque los principios de la contrarrevolución neoliberal siguieron en pie y siguieron siendo utilizados como recetario de austeridad y contención del gasto público a nivel internacional, no sólo en los países subdesarrollados.

En la presentación de datos más actualizados, el informe de la CEPAL *Panorama Social de América Latina y el Caribe 2023*²²⁴ advierte que las bajas tasas de crecimiento del PIB para el año 2023 en América Latina y el Caribe (1,7%), no permiten pensar en mejoras en la si-

²²³ Anthony Payne y Nicola Phillips (2012): *Desarrollo*, Alianza Editorial, Madrid.

²²⁴ CEPAL: *Panorama Social de América Latina y el Caribe 2023: la inclusión laboral como eje central para el desarrollo social inclusivo*. Santiago de Chile.

tuación de la pobreza en la región. De este modo, en ese año más de 180 millones de personas en América Latina y el Caribe no cuentan con ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas y, entre ellas, 70 millones no tienen ingresos para adquirir una canasta básica de alimentos.

16.b) Las críticas al «Consenso post Washington»

Aunque a mediados de los años 90 comenzaron a levantarse algunas voces críticas señalando las deficiencias del *Consenso de Washington*, fue el colapso de las economías del Este Asiático a finales de los 90 y su propagación por Rusia y América Latina, entre otros países, lo que aceleró el final del ideario neoliberal contenido en el *Consenso de Washington* y la búsqueda de adaptaciones para su recambio, a fin de que todo continuara más o menos igual (una versión actual del relato de Giuseppe Tomasi di Lampedusa en «*El Gatopardo*» cuando uno de los protagonistas de la novela afirma que «*es preciso que algo cambie para que todo siga igual*»).

A fines de la década de 1990 la discusión acerca del papel del Fondo Monetario Internacional pasó a formar parte de un amplio debate sobre los mercados financieros globales y la necesidad de reformar la arquitectura financiera internacional. Este debate no dio demasiados frutos y aunque pareció abandonarse la referencia al *Consenso de Washington*, en realidad gran parte de sus postulados ideológicos ha seguido en pie. De hecho, durante esos años de predominio de la ideología neoliberal sobre las ventajas de la privatización y la reducción de la presencia del Estado y las empresas públicas, los grandes monopolios se hicieron, a precios reducidos, con algunos de los negocios más importantes de futuro (telefonía, distribución de agua y electricidad, transportes y comunicaciones, entre otros) antes en manos públicas, lo que equivale, como ya se ha señalado, a reducir la capacidad de obtener recursos públicos de dichas actividades.

A ello se acompañó la práctica habitual de reducción de los impuestos sobre las ganancias de las sociedades y los grupos de alto ingreso, dando como resultado un déficit público creciente y los recortes del gasto público social. Todo un proyecto reaccionario y elitista a favor de los grandes grupos del capital financiero, cuya vigencia sigue en pie como pudo comprobarse tras la primera llegada de Donald Trump a la presidencia de los Estados Unidos y el planteamiento de su programa de gobierno.

Una voz influyente entre las críticas procedentes del propio núcleo de las instituciones financieras internacionales fue la de Joseph Stiglitz²²⁵, economista jefe del Banco Mundial entre 1996 y 1999, que abandonó ese puesto por disconformidad con los principios ortodoxos del pensamiento neoliberal adoptados por el Banco Mundial. Stiglitz señaló que se necesitaba otro paradigma de desarrollo (un nuevo *Consenso post Washington*) en el cual se incorporaran algunas ideas clave para la necesaria regulación de los mercados financieros. Las críticas se centraban en la evidencia del fracaso de las políticas de privatización y reducción del Estado, cuando lo cierto es que se precisa una amplia y eficiente infraestructura institucional para el funcionamiento de dichos mercados.

Para Stiglitz la privatización y la liberalización comercial no pueden ser consideradas como fines en sí mismos, siendo únicamente medios para un crecimiento más sostenible, equitativo y democrático. Igualmente, plantear como objetivo la estabilidad de precios (control de la inflación y del déficit público) puede conspirar contra el crecimiento económico, el fomento de la actividad productiva y el empleo. Stiglitz vino, pues, a subrayar la necesidad de una inter-

²²⁵ Joseph E. Stiglitz (2002): *El malestar en la globalización*. Taurus, Madrid.

vención micro y macroeconómica para enfrentar los «fallos e imperfecciones del mercado», la necesidad de las instituciones públicas y la regulación para conseguir dicho propósito. Los fundamentos de este planteamiento ya se habían expuesto por Stiglitz en su periodo como economista jefe del Banco Mundial, específicamente su propuesta a favor de impulsar la «gobernanza» institucional como un nuevo marco para el pensamiento sobre el desarrollo.

Esta propuesta de Stiglitz, que ahora cobraba mayor impulso, trataba de mostrar una estrategia de desarrollo para la transformación de la sociedad en la que deben participar los diferentes actores (Estado, sector privado, sociedad civil en su conjunto), dándose prioridad al desarrollo equitativo y de carácter sostenible ambientalmente, desplegando capacidades de gobernanza institucional, y recuperando un mayor grado de decisión de parte de los países para diseñar sus políticas de desarrollo en la certeza de que las instituciones financieras internacionales no tienen todas las respuestas.

Según Payne y Phillips (2012)²²⁶, el planteamiento de Stiglitz sobre la situación posterior al *Consenso de Washington* se encuentra, a su vez, asociado a un concepto que durante la década de los años 90 ganó celebridad dentro de las formulaciones del pensamiento neoliberal: el concepto de «capital social». A mediados de la década de 1990 el Banco Mundial había adoptado este concepto ampliamente, considerándolo como un elemento fundamental en la reflexión sobre el desarrollo. Sin embargo, la ambigüedad del concepto de *capital social* (normas y redes de relaciones sociales, confianza entre las personas, valores morales compartidos) permitía aludir a imperfecciones de carácter social como causantes de las imperfecciones de los mercados, sin necesidad de cuestionar la corriente principal de la economía neoliberal.

El «capital social» representa, de hecho, el equivalente social y político que se opone a la primitiva formulación pretendidamente técnica o apolítica con que se presentaba la legitimidad de las políticas neoliberales durante el *Consenso de Washington*. A su vez, el concepto de *capital social* resulta muy adecuado para subrayar la presencia de factores endógenos en la explicación de los «fallos de mercado», dejando de lado los condicionantes impuestos por la falta de una «gobernanza global» a nivel mundial.

Así pues, la formulación del «Consenso post Washington» carece de una comprensión plena de la naturaleza e implicaciones de la globalización, al excluir la referencia al contexto político y estructural global condicionante de las diferentes estrategias de desarrollo en los diferentes países. En efecto, el *Consenso post Washington* se centra en los medios para minimizar los riesgos derivados de la liberalización financiera, y los requisitos sociales, institucionales y políticos para llevar a cabo las reformas y mejorar el funcionamiento económico, cuestiones todas ellas centradas en reformas internas, a las que se da prioridad frente a la necesidad de una reforma del sistema global.

La propuesta del *Consenso post Washington* es la incorporación selectiva de algunas ideas procedentes de los enfoques alternativos de desarrollo (un desarrollo más humano, preocupación por la sostenibilidad ambiental y el nivel de vida de la población, la participación de la ciudadanía, entre otros), todo ello a un nivel básicamente retórico, sin alterar los principios clave del enfoque neoliberal acerca del predominio de la lógica de los mercados dentro de una estructura desigual de poder a nivel mundial.

16.c) Globalización, pobreza y desigualdad

Por su parte, los temas relacionados con la pobreza y la desigualdad pasaron a ocupar un lugar central entre los objetivos del desarrollo, lo cual —en cierta forma— parece refle-

²²⁶ Anthony Payne y Nicola Phillips (2012). Obra citada.

jar el reconocimiento de que el desarrollo no puede hacerse depender únicamente de la búsqueda del crecimiento económico. Sin embargo, en la práctica, se sigue postulando la necesidad del crecimiento económico por parte de países y gobiernos.

Tan sólo las propuestas en favor de la necesidad de un «*decrecimiento*» (Serge Latouche, 2009)²²⁷ o la búsqueda de una «*prosperidad sin crecimiento*» (Tim Jackson, 2009)²²⁸ en los países desarrollados, junto a un replanteamiento global del tipo de crecimiento en los demás países, parecen hacer frente a las posiciones predominantes. Recientemente Miren Larrea y Pablo Costamagna han editado un libro sobre *El Desarrollo Territorial ante la emergencia climática*²²⁹ al que haré alusión en el apartado sobre Medioambiente y Desarrollo Sostenible del capítulo 18.

El debate académico sobre la pobreza y la desigualdad se ha centrado, desde la década de los 2000, en el análisis de si el proceso de globalización incrementa los niveles de pobreza y desigualdad en el mundo o si, por el contrario, la globalización constituye un camino hacia la superación de la pobreza. La medida más común de la *pobreza absoluta*, esto es, la falta de bienes básicos para la supervivencia se refiere a la proporción de población que sobrevive con sólo el equivalente de uno o dos dólares diarios en términos de *paridad de poder adquisitivo* (Ver recuadro).

Paridad de Poder Adquisitivo (PPA)

La *Paridad de Poder Adquisitivo* compara el poder de compra de diferentes monedas en distintos países tomando como referencia una cesta de bienes y servicios. En esencia, la *Paridad de Poder Adquisitivo* indica el tipo de cambio al que debería convertirse una moneda para que con esa cantidad se pueda adquirir la misma cantidad de bienes y servicios en otro país.

La *Paridad de Poder Adquisitivo* se utiliza para ajustar el Producto Interior Bruto (PIB) de un país, permitiendo comparaciones más precisas entre economías con diferentes niveles de precios. En suma, la *Paridad de Poder Adquisitivo* es una herramienta útil para entender cómo se compara el poder adquisitivo entre diferentes países y para analizar el impacto de las fluctuaciones monetarias en la economía global.

Vista creada por IA, posteriormente revisada y editada por mí el 8 de julio de 2025.

Según los informes del Banco Mundial el porcentaje de población que vive con el equivalente a un dólar diario (1,25 US\$ más recientemente) parece reducirse, aunque de forma lenta. Pero más allá de estos cálculos pensar que una persona puede vivir con el equivalente a uno o dos dólares diarios resulta totalmente inaceptable. Lo importante es ir a las raíces del asunto y no seguir defendiendo que la libertad de comercio y la lógica de los mercados autorregulados constituyen algo compatible con la reducción de la pobreza y la desigualdad en el mundo.

Las mediciones sobre la desigualdad social muestran que incluso en aquellos países en los que se ha dado un crecimiento económico, los niveles de desigualdad en el ingreso se han acentuado en estos años como consecuencia del avance de la globalización. En otras palabras, el crecimiento de los ingresos se ha concentrado entre los grupos de mayor renta, con retroceso relativo de la participación de las rentas del trabajo.

Numerosos estudios señalan que el aumento de la desigualdad no es necesariamente consecuencia del aumento de la pobreza. La concentración de riqueza en los sectores más ri-

²²⁷ Serge Latouche (2009): *Sobrevivir al desarrollo*, Barcelona, 2009.

²²⁸ Tim Jackson (2009): *Prosperidad sin crecimiento. Economía para un mundo finito*, Barcelona, 2011.

²²⁹ Miren Larrea y Pablo Costamagna (2024): *El Desarrollo Territorial ante la Emergencia Climática. Desafíos conceptuales y metodológicos*. Publicaciones Deusto, Bilbao.

cos ha sido mucho mayor que el aumento de la pobreza absoluta, ampliando de este modo los niveles de desigualdad entre ricos y pobres. Estas tendencias son muy evidentes en los países subdesarrollados, aunque son también claras en las sociedades desarrolladas²³⁰.

Thomas Piketty: «El Capital en el siglo XXI»

Las ideas principales de la obra de Thomas Piketty, especialmente *«El Capital en el Siglo XXI»*, giran en torno al análisis histórico y estadístico de la desigualdad económica y la acumulación de capital. Piketty argumenta que, sin intervención política, el capitalismo tiende a generar una mayor concentración de riqueza en manos de unos pocos, a través del mayor incremento de la tasa de rendimiento del capital, que supera la tasa de crecimiento económico. Esto lleva a una sociedad en la cual la herencia desempeña un papel cada vez más importante y la movilidad social se ve limitada. Para contrarrestar esta tendencia Piketty propone impuestos progresivos sobre el capital y la renta, y una mayor inversión en educación y servicios públicos. En suma, las ideas clave de Piketty son las siguientes:

La desigualdad como característica inherente del capitalismo

Piketty sostiene que el capitalismo, por su propia dinámica, tiende a generar desigualdad, especialmente si la tasa de rendimiento del capital supera la tasa de crecimiento económico.

La importancia de la herencia

La herencia se convierte en un factor clave para la acumulación de riqueza, creando una «*sociedad de la herencia*» donde la riqueza se concentra y persiste a través de generaciones.

La necesidad de intervención política

Piketty argumenta que la intervención estatal a través de políticas fiscales progresivas y el gasto público social son cruciales para contrarrestar la tendencia natural del capitalismo a la desigualdad.

La crítica al optimismo neoclásico

Piketty critica la visión neoclásica que considera que las economías convergen hacia un equilibrio, señalando que las desigualdades pueden ser persistentes y requieren atención.

La necesidad de un enfoque interdisciplinario

Piketty enfatiza la importancia de combinar el análisis económico con la historia, la sociología y otras ciencias sociales para comprender y abordar el problema de la desigualdad.

En suma, Piketty invita a reflexionar sobre el papel del capitalismo en la distribución de la riqueza y considerar las implicaciones sociales y políticas de la desigualdad creciente, así como buscar soluciones que promuevan una sociedad más justa y equitativa.

Vista creada con IA a través de Google, revisada posteriormente por mí el 29 de julio de 2025.

Una parte de los argumentos neoliberales plantea cínicamente que la desigualdad no sólo es inevitable, sino que posee resultados beneficiosos para la economía, ya que proporciona incentivos para el esfuerzo y la asunción de riesgos, de un lado, y permite incrementar los niveles de ahorro de los ricos, los cuales según señalan los neoliberales, son los principales protagonistas de la inversión, aunque ésta sea mayoritariamente financiero-especulativa. Lo cierto es que la desigualdad y la pobreza acaban generando situaciones de desánimo, baja autoestima y falta de confianza, y empujan a asumir riesgos —a veces de forma desesperada— o inclinación hacia actividades delictivas, aumentando así los escenarios de malestar social e inseguridad individual y colectiva.

²³⁰ Thomas Piketty (2014): *El capital en el siglo XXI*. Fondo de Cultura Económica de España.

Por otro lado, el argumento de que son los ricos los que tienen la capacidad de ahorrar y realizar inversiones, queda desmontado por el hecho de que buena parte de dichos ahorros (o acumulación de riqueza) suelen tener como destino las aplicaciones financieras de carácter especulativo, las cuales no tienen demasiada incidencia en el aumento de la capacidad productiva y el empleo.

La experiencia de los países nórdicos muestra que sociedades más igualitarias y con mayores niveles de cohesión social (esto es, con mayores compromisos con el gasto público social) poseen mejores niveles de eficiencia productiva en sus economías. Asimismo, la desigualdad retrasa el dinamismo económico ya que disminuye la demanda de bienes de consumo de la población y fomenta la emigración de los recursos humanos más jóvenes. Igualmente, incrementa el malestar social, esto es, la corrupción, la violencia, la inseguridad ciudadana y la presencia de grupos políticos reaccionarios.

16.d) La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible

El reflejo de estos debates en la práctica del desarrollo generó algunas propuestas y condicionó el diseño de los proyectos de cooperación para el desarrollo a nivel internacional. Sin duda, la más importante de las propuestas fue la de los *Objetivos de Desarrollo del Milenio* (ODM) fijados en el año 2000 por los 193 países miembros de las Naciones Unidas, los cuales acordaron conseguir dichos objetivos antes de 2015. Fue un alegato voluntarista más, sin conseguir los objetivos postulados, al que siguió la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que sigue un recorrido parecido: mucha retórica, pero pocos resultados.

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible reúnen en torno a sí el esfuerzo principal de la cooperación para el desarrollo tanto de las Agencias de Naciones Unidas como de las organizaciones internacionales de crédito, las organizaciones no gubernamentales (ONGs) y las agencias oficiales de cooperación al desarrollo. No obstante, son muchas las críticas a los ODS ya que para muchas personas se trata de una nueva declaración retórica más de Naciones Unidas.

Para otros autores, los ODS se presentan contra las consecuencias y no contra las causas del subdesarrollo. Asimismo, está el tema de la financiación de los ODS donde se plantea que ello depende de la continuidad del funcionamiento del sistema comercial y financiero actual, esto es, el mismo sistema económico predominante que es el causante de los desequilibrios que se tratan de enfrentar.

Gran parte del énfasis se pone en la disminución de los niveles de *pobreza*, sin abordar los temas relativos a la *desigualdad*, lo que implicaría referirse también a la riqueza y, por tanto, a la forma de distribución del ingreso. La desigualdad es, por tanto, un tema mucho más incómodo de discusión en el sistema capitalista neoliberal, y mucho menos susceptible de consenso que la pobreza absoluta.

Asimismo, el tema de la pobreza se plantea por los gobiernos de los países donantes sin aludir a las causas últimas del orden global predominante y las estructuras de poder desiguales que lo sustentan. Se trata, más bien, de un acercamiento esencialmente asistencialista sin alterar la lógica de funcionamiento de los mercados a nivel global.

Los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible

ODS 1: Poner fin a la pobreza en todas sus formas en el mundo.

ODS 2: Poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición, y promover la agricultura sostenible.

ODS 3. Garantizar una vida sana y promover el bienestar de todos a todas las edades.

ODS 4: Garantizar una educación inclusiva y equitativa de calidad y promover oportunidades de aprendizaje permanente para todos/as.

ODS 5: Lograr la igualdad de género y empoderar a todas las mujeres y las niñas.

ODS 6: Garantizar la disponibilidad y la gestión sostenible del agua y el saneamiento para todos/as.

ODS 7: Garantizar el acceso a una energía asequible, fiable, sostenible y moderna para todos.

ODS 8: Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible²³¹, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos/as.

ODS 9: Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación.

ODS 10: Reducir la desigualdad en los países y entre ellos.

ODS 11: Lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles.

ODS 12: Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles.

ODS 13: Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos.

ODS 14: Conservar y utilizar sosteniblemente los océanos, los mares y los recursos marinos.

ODS 15: Proteger, restablecer y promover el uso sostenible de los ecosistemas terrestres, gestionar sosteniblemente los bosques, luchar contra la desertificación, detener e invertir la degradación de las tierras y evitar la pérdida de biodiversidad.

ODS 16: Promover sociedades pacíficas e inclusivas para el desarrollo sostenible, facilitar el acceso a la justicia para todos/as y construir a todos los niveles instituciones eficaces e inclusivas que rindan cuentas.

ODS 17: Fortalecer los medios de implementación y revitalizar la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible.

Objetivos y Metas de la Agenda 2030

Los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible de la *Agenda 2030* se desglosan en 169 metas. Los *objetivos* son los planteamientos o formulaciones de carácter más general que se aspira conseguir, mientras que las *metas* son la concreción de los *objetivos específicos* que se desean lograr, esto es, cada objetivo tiene *metas* específicas que se deben alcanzar. Para todo ello se han diseñado más de 230 *indicadores* para la medición de resultados. La actualización de estos *indicadores* es una tarea continua que obliga a los sistemas de información estadística de los países a un trabajo permanente a fin de incorporar fuentes oficiales de información.

Evaluación y perspectivas de los Objetivos de Desarrollo Sostenible

En el año 2023, la organización de Naciones Unidas presentó un *Informe de los Objetivos de Desarrollo Sostenible*²³² señalando la situación en que se encontraba en ese momento el cumplimiento de los objetivos y metas de la Agenda 2030. Se incluye a continuación el resumen del grado de seguimiento de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible.

²³¹ El Objetivo 8 de la Agenda 2030 incurre en una contradicción conceptual al referirse al *crecimiento económico sostenible* de forma ilimitada, lo cual no resulta posible en un planeta finito.

²³² Naciones Unidas (2023): *Informe de los Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Edición especial.

Objetivo 1: Poner fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo.

- Si las tendencias actuales continúan, para 2030 habrá aún 575 millones de personas que vivirán en la pobreza extrema y sólo un tercio de los países habrán reducido a la mitad sus niveles nacionales de pobreza. Asimismo, gran parte de la población vulnerable del mundo continuará en 2030 sin protección social.

Objetivo 2: Poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición, y promover la agricultura sostenible.

- Se estima que más de 600 millones de personas en el mundo sufrirán de hambre en 2030. Una de cada tres personas en el mundo enfrenta inseguridad alimentaria grave o moderada. La malnutrición persiste en todo el mundo, poniendo en peligro el bienestar y el desarrollo futuro de niños/as. En el año 2022 existen 148 millones de niños/as menores de cinco años con retrasos del crecimiento; 45 millones con desnutrición aguda; y 37 millones con sobrepeso.

Objetivo 3: Garantizar una vida sana y promover el bienestar de todos y todas a todas las edades.

- 25 millones de niños/as no recibieron alguna vacuna sistemática importante en el año 2021, esto es, seis millones más que en el año 2019. Una mujer muere cada dos minutos de causas que podrían evitarse en el embarazo o el parto. Los gastos directos para la salud llevaron a 381 millones de personas a la pobreza extrema (4,9% de la población).

Objetivo 4: Garantizar una educación exclusiva y equitativa de calidad y promover oportunidades de aprendizaje permanente para todos/as.

- A pesar de un lento progreso, el mundo está quedando rezagado para alcanzar una enseñanza de calidad. Sin medidas adicionales, para 2030 habrá 84 millones de niños/as y jóvenes que no podrán asistir a la escuela; 300 millones de alumnos/as no lograrán las competencias básicas de alfabetización y aritmética; y solamente uno de cada seis países alcanzarán la meta de finalización de la enseñanza secundaria universal.

Objetivo 5: Lograr la igualdad de género y empoderar a todas las mujeres y niñas.

- El mundo no logrará alcanzar la igualdad de género en 2030. Al ritmo actual, llevaría 300 años para terminar con el matrimonio infantil; 286 años para llenar los vacíos de la protección jurídica y eliminar las leyes discriminatorias; y 140 años para alcanzar una representación igualitaria en cargos de liderazgo en el lugar de trabajo.

Objetivo 6: Garantizar la disponibilidad y la gestión sostenible del agua y el saneamiento.

- 2.400 millones de personas vivían en 2020 en países con estrés por escasez de agua potable. El 81% de las especies que dependen de los humedales continentales disminuyeron desde 1970. El agua potable, el saneamiento y la higiene continúan fuera del alcance para millones de personas en 2022. Aproximadamente 2.200 millones de personas no contaban en 2022 con agua potable gestionada de forma segura. 3.500 millones de personas no disponían en 2022 de saneamiento gestionado de forma segura.

Objetivo 7: Garantizar el acceso a una energía asequible, fiable, sostenible y moderna.

- 675 millones de personas viven en 2021 sin luz, y cuatro de cada cinco personas se encuentran en el África Subsahariana. Si las tendencias actuales continúan, una de cada cuatro personas todavía utilizará sistemas para cocinar inseguros y poco eficientes en 2030. La financiación pública internacional para energía no contaminante en los países subdesarrollados continúa disminuyendo: 28,4 millones de dólares US en 2017 y 10,8 millones de dólares US en 2021.

Objetivo 8: Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos/as.

- 2.000 millones de trabajadores/as tienen puestos de trabajo informales y sin protección social. Uno de cada cuatro jóvenes en 2022 está desempleado/a, no cursa estudios ni recibe formación alguna. Asimismo, las mujeres tienen el doble de probabilidades que los hombres jóvenes de estar en esta situación.

Objetivo 9: Construir infraestructura resiliente, promover una industrialización inclusiva y sostenible, y fomentar la innovación.

- Las emisiones de CO2 vinculadas a la energía alcanzaron 36.800 millones de toneladas métricas en 2022, una cifra sin precedentes. Los Países Menos Adelantados probablemente no puedan cumplir con la meta de duplicar la proporción de la manufactura en el PIB para 2030.

Objetivo 10: Reducir la desigualdad en los países y entre ellos.

- En 2022 la cantidad de refugiados alcanzó una cifra sin precedentes de 34,6 millones, entre los cuales el 41% eran niños/as. La trágica pérdida de casi 7.000 vidas en las rutas migratorias en el año 2022 subraya la urgente necesidad de medidas inmediatas para garantizar una migración segura.

Objetivo 11: Lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles.

- 1.100 millones de habitantes urbanos viven en barrios marginales en 2020. Se estima que 2.000 millones más vivirán en estas condiciones en los próximos 30 años. En el mundo sólo uno de cada dos habitantes urbanos cuenta con acceso conveniente al transporte público en el año 2022. La contaminación ya no es un problema exclusivamente urbano. Los pueblos del Asia Oriental y Sudoriental experimentan una calidad del aire peor que las ciudades en 2019.

Objetivo 12: Garantizar modalidades de producción y consumo sostenibles.

- En 2018 la huella material por habitante de los países de ingresos altos (24 toneladas métricas) es casi diez veces superior a la de los países de ingresos bajos (2,5 toneladas métricas). A pesar de las llamadas a suprimir las subvenciones a los combustibles fósiles, éstas se han duplicado, pasando de 375 a 732 millones de dólares entre 2020 y 2021. En promedio, cada persona desecha 120 kilogramos de alimentos por año.

Objetivo 13: Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos.

- Nos encontramos en un punto de inflexión de la Tierra, al borde de una catástrofe climática. El mundo superará los 1,5°C en 2035, estimándose un 2,5°C de calentamiento global para el año 2100. Necesitamos reducciones de la emisión de gases de efecto invernadero drásticas, rápidas y sostenibles del 43% para 2030 y emisiones cero para 2050. La tasa de aumento del nivel del mar se ha duplicado en la última década.

Objetivo 14: Conservar y utilizar sosteniblemente los océanos, los mares y los recursos marinos.

- Se necesitan medidas urgentes para salvaguardar el ecosistema más gran del planeta. Esta emergencia oceánica se muestra mediante la eutrofización costera, la cual genera la proliferación de algas y zonas muertas; la acidificación de los océanos (30% superior al periodo preindustrial); el calentamiento del océano, que aumenta el nivel del mar y afecta a los ecosistemas marinos; la contaminación por plásticos (17 millones de toneladas métricas en 2021, estimándose que será 2 o 3 veces superior en 2040); y la pesca excesiva, estimándose que más de un tercio de la población de peces del mundo sufre de ella.

Objetivo 15: Proteger, restablecer y promover el uso sostenible de los ecosistemas terrestres, gestionar sosteniblemente los bosques, luchar contra la desertificación, detener e invertir la degradación de las tierras y detener la pérdida de biodiversidad.

- La pérdida de bosques, la degradación de los suelos y la extinción de especies generan graves amenazas para las personas y el planeta. 100 millones de hectáreas de tierras sanas y productivas se degradaron cada año entre 2015 y 2019, lo que equivale al doble del tamaño de Groenlandia. La cobertura de zonas protegidas como áreas clave de biodiversidad se estancó desde 2015.

Objetivo 16: Promover sociedades pacíficas e inclusivas para el desarrollo sostenible. Facilitar el acceso a la Justicia para todos/as y crear instituciones eficaces, responsables e inclusivas a todos los niveles.

- Las guerras en Ucrania y en la Franja de Gaza están provocando un aumento pronunciado de muertes de civiles, en especial de mujeres y niños/as en Palestina. Más de 108,4 millones de personas habían sido desplazadas de manera forzosa en todo el mundo a finales de 2022, lo que supone 2,5 veces la cifra de hace una década.

Objetivo 17: Fortalecer los medios de implementación y revitalizar la alianza mundial para el desarrollo sostenible.

- La financiación de la Ayuda Oficial al Desarrollo disminuyó en más de un 20% entre 2018 y 2020. Muchos países subdesarrollados enfrentan crisis de endeudamiento. Entre los países más pobres del mundo existe un alto riesgo de endeudamiento excesivo o ya lo estaban sufriendo.

16.e) La financiación de la Agenda 2030

El análisis de las declaraciones finales de las *Conferencias Internacionales sobre la Financiación para el Desarrollo* (desde el *Consenso de Monterrey* en 2002 hasta la *Agenda de Acción de Addis Abeba* de 2015), muestra —en mi opinión— la presencia de un planteamiento esencialmente declarativo o retórico de manifestación de buenos deseos, expresados a veces de forma poco consistente, junto a los postulados económicos neoliberales en el funcionamiento del *sistema económico internacional*. Dado que la *Agenda 2030 sobre los Objetivos de Desarrollo Sostenible* remite a esas *Conferencias Internacionales* a la hora de referirse a los medios para financiar las medidas diseñadas para alcanzar dichos objetivos, es preciso advertir la contradicción que ello entraña, ya que es, precisamente la lógica de funcionamiento del sistema capitalista actual la que genera los problemas que se pretenden resolver.

El planteamiento de fondo de las *Conferencias Internacionales sobre la Financiación para el Desarrollo* y del enfoque económico neoliberal en general, da prioridad al comercio internacional, mientras que el *enfoque del desarrollo territorial* insiste en la importancia de otorgar dicha prioridad a la producción interior a fin de asegurar cuanto antes la atención de las necesidades básicas de la población. Son formas diferentes de plantear los temas principales de la *Economía del Desarrollo* que conviene tener en cuenta, más allá de los niveles declarativos de la *Agenda 2030* sobre los *Objetivos de Desarrollo Sostenible* y las *Conferencias Internacionales para la Financiación del Desarrollo* en las cuales aquella descansa.

Se constata, además, la importante diferencia entre el enfoque de la financiación de los *Objetivos de Desarrollo Sostenible* que incorpora la *Agenda 2030*, esencialmente dirigido por la lógica de los mercados, la liberalización del comercio multilateral, la expansión de las inversiones extranjeras directas y la búsqueda de los mayores beneficios financieros privados, frente a un enfoque distinto basado en el apoyo al *Desarrollo Territorial Sustentable* que se centre esencialmente en la participación activa de las personas y los territorios donde éstas habitan, así como en el fortalecimiento de los *sistemas productivos locales* y los acuerdos sociales e institucionales que pueden llegar a alcanzarse en favor del desarrollo humano local sostenible, pese a la existencia de un contexto internacional que —como hemos visto— no es precisamente favorable a este tipo de iniciativas, lo cual hace aún más necesaria la claridad de nuestras estrategias así como la movilización ciudadana y la formación de capacidades para todo ello²³³.

16.f) El enfoque de las «cadenas globales de valor»

Bajo este epígrafe se hace alusión a los planteamientos que señalan la necesidad de superar una de las características clave de las teorías sobre el desarrollo desde mediados del siglo XVIII, a saber, el enfoque metodológico centrado en la unidad de análisis de los Estados nacionales, los cuales son considerados como los principales agentes del panorama económico internacional. Para los *enfoques globales del desarrollo* es inadecuado tomar como unidad de análisis el Estado-nación debido al avance creciente de la globalización, la reorganización del sistema capitalista mundial y la creciente presencia de las corporaciones multinacionales.

²³³ Francisco Albuquerque (2018). *La localización de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y la financiación de la Agenda 2030: el discurso y la realidad*. www.franciscoalbuquerque.com

En efecto, la reflexión principal de estos enfoques se basa en la reorganización de la economía mundial provocada por la expansión de las empresas multinacionales y la deslocalización de actividades productivas a lo largo y ancho del sistema mundial. Todo esto supone la emergencia de una lógica global del funcionamiento de importantes segmentos del capital internacional, cuestionando la visión centrada en los Estados nacionales.

De este modo, desde este enfoque «globalizador», las anteriores categorías de «centro» y «periferia» deben ser replanteadas, al menos desde el punto de vista de que la lógica relacional entre las mismas ya no es exclusivamente entre naciones (esto es, «internacional») sino bastante más compleja, ya que en ella se entremezclan relaciones internacionales junto a relaciones al interior de «*cadenas de valor globales*», es decir, relaciones entre empresas e instituciones vinculadas entre sí dentro de procesos o redes de transformación productiva con una lógica de funcionamiento que trasciende las fronteras nacionales.

Varios autores²³⁴ definen las *cadenas globales de valor* (CGV) como conjuntos de redes organizativas agrupadas en torno a una mercancía o producto que vincula los hogares, las empresas y los Estados en la economía mundial, pasando el centro de atención a situarse en *redes de producción globales* como impulsoras principales de una nueva división «global» (en lugar de «internacional») del trabajo. Este enfoque de redes de producción globales remite, pues, a un análisis de las formas con que las empresas organizan y controlan sus operaciones globales, los modos en los que se ven influidas por los Estados, los sindicatos y otras instituciones existentes, y como pueden enfrentar estas situaciones en caso de que no les convengan. El desarrollo se encuentra, pues, condicionado por el resultado de las complejas fuerzas sociales, económicas y políticas que impulsan la globalización de la economía mundial, y la estrategia de los diferentes Estados nacionales debe tener en cuenta estos hechos. Los enfoques «nacionales» del desarrollo se ven, de este modo, cuestionados.

El sistema de producción global depende de la división técnica del trabajo entre procesos especializados localizados en diferentes lugares del mundo, los cuales forman parte de cadenas de producción globales. Si bien estos enfoques aluden a un hecho incuestionable en la economía actual, incurren por lo general en el error de generalizar esta lógica de funcionamiento a la totalidad del sistema mundial el cual, sin embargo, es un conjunto bastante más heterogéneo, que debe ser explicado en esa complejidad, sin suponer que la lógica predominante en el núcleo globalizado de la economía explica la totalidad de situaciones existentes en el sistema económico mundial.

Las fracciones de capital protagonizadas por la mayoría de las microempresas y pequeñas y medianas empresas (pymes), cooperativas locales de producción y consumo, además de la economía campesina y la economía de autoconsumo, la economía social y solidaria, entre otras, no se explican por la lógica de las fracciones globalizadas del sistema económico mundial, por mucho que se vean condicionadas por ésta.

En el Cuadro 16.1, que vengo divulgando desde mis tiempos de trabajo en ILPES/CEPAL, insisto en que la información sobre las exportaciones a nivel mundial es apenas el 30 por ciento de la producción mundial total, lo que quiere decir que la mayor parte de la producción mundial no tiene lugar en el mercado internacional, sino mucho más cerca, es decir, en el nivel nacional, regional o local.

²³⁴ Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (eds.) (1994): *Commodity Chains and Global Capitalism*. Praeger, Westport Connecticut, London.

Cuadro 16.1: Importancia de la producción local a nivel mundial

Exportaciones de bienes y servicios en porcentaje del PIB								
	1980	1990	2000	2010	2014	2018	2021	2022
Mundo	19	19	26	27	30	30	28,9	31,1
EE.UU.	10	10	11	12,4	13,5	12,2	10,2	11,8
Japón	14	10	11	15,2	16,2	18,4	15,6	21,5
R. Unido	27	24	28	28,7	29,8	30	27,0	33,4
Francia	21	21	29	26	28,3	31,3	29,9	34,7
Alemania	20	25	33	42,3	45,6	47,7	47,5	50,9
Italia	21	19	27	25,2	24,8	31,5	32,7	36,6
España	15	16	29	25,5	31,6	35,1	34,9	40,9
China	11	19	23	29,4	26,4	19,5	20,0	20,7
Rusia	--	18	44	29,2	28,4	30,7	30,8	28,2
India	6	7	13	22	24,8	19,7	20,8	22,8

Fuente: www.datos.bancomundial.org/indicador

28

El enfoque de las *cadenas globales de valor* permite, no obstante, relativizar gran parte de los análisis realizados desde la lógica de las relaciones entre Estados nacionales. Por ejemplo, de acuerdo con la perspectiva de las cadenas globales de valor (CGV) se señala que una de las explicaciones del auge de China se debe a la localización de fracciones de capital transnacional en algunas regiones costeras de China como resultado de las distintas dotaciones de factores facilitadas por las reformas económicas internas introducidas por el gobierno chino desde finales de la década de 1970 en adelante, lo cual ha permitido la localización de empresas de las economías industrializadas. Por tanto, parece erróneo hablar del crecimiento de China como unidad nacional, ya que en realidad asistimos a una fase de expansión de las cadenas globales de valor dentro de las fronteras territoriales del Estado chino.

Así pues, desde esta perspectiva, el desarrollo debe concebirse no sólo en términos nacionales, sino también teniendo en cuenta los diferentes grupos sociales del entorno transnacional o global. Los procesos de globalización y extensión de las *cadenas globales de valor* hacen que los mercados de trabajo estén en buena parte transnacionalizados, encontrándose las personas que participan en dichos mercados en situaciones diferenciadas y segmentadas.

Por supuesto, este hecho ha debilitado los instrumentos clásicos de defensa de las posiciones de la clase trabajadora en torno a sus sindicatos. Los enfoques globales del desarrollo consideran, pues, que éste es un fenómeno social y no sólo geográfico, ya que la vinculación entre los grupos ricos y pobres tiene lugar dentro de una jerarquía social global y no «internacional». Esta jerarquía social existe en las ciudades, en los países y en las regiones al inte-

rior de éstos y, de este modo, el «subdesarrollo» es —desde esta perspectiva— un concepto social y no sólo un concepto geográfico.

Por otra parte, los flujos de migración internacional son impulsados por las diferencias existentes en las condiciones y oportunidades económicas entre la población mundial, lo cual es percibido más fácilmente por la difusión global de las imágenes sobre dichas situaciones que proporcionan los potentes medios audiovisuales disponibles. De un lado, la movilidad se asocia a la pertenencia de una elite profesional global en la medida en que los mercados y las redes de reclutamiento de personas cualificadas y bien remuneradas están cada vez más globalizados. De otro lado, la movilidad se asocia también a la transformación de los mercados laborales para las personas con niveles más bajos de cualificación y salario, los cuales forman una fuerza de trabajo global susceptible de ser explotada.

La existencia de estas migraciones plantea dificultades para la *Economía del Desarrollo* sobre bases nacionales. Asimismo, los debates sobre la pobreza y la desigualdad se ven limitados ya que buena parte de la población mundial (sobre todo la inmigración ilegal) no suele aparecer en las mediciones convencionales que se hacen sobre la base de estadísticas nacionales. Los enfoques globales del desarrollo plantean así un desafío importante a los *estudios del desarrollo* tal y como se definieron en la posguerra mundial. Se precisa incorporar esta «globalización» de relaciones sociales, laborales y económicas como parte del estudio del desarrollo a nivel mundial, incluyendo asimismo la importancia de la producción local, como hemos visto en el cuadro 16.1.

A pesar de la fortaleza de los argumentos de los enfoques globales de desarrollo, no se ha producido una relajación apreciable del importante vínculo teórico y analítico con el Estado nacional en el grueso de la *Economía del Desarrollo*. La combinación del análisis de las cadenas globales de valor, de un lado, y los *sistemas productivos locales*, de otro; junto al análisis del contexto institucional en que operan esos componentes del sistema económico mundial (los cuales no son independientes entre sí) en los diferentes ámbitos nacionales; unido al contexto económico e institucional global condicionante, es la tarea que enfrentan los debates actuales sobre el desarrollo local, nacional y global.

Se trata, sin duda, de un esfuerzo importante para pasar a la acción ante situaciones concretas en las cuales no puede (ni debe) esperarse un efecto «derrame» (o «goteo») suficiente de dinamismo desde la inserción en determinadas *cadenas globales de valor*, o desde actuaciones asistenciales o sectoriales del Estado nacional, o procedentes de la cooperación internacional para el desarrollo. Si esta hipótesis es correcta, la atención que precisan las actuaciones a favor de las *economías locales* bien merece una atención mayor desde el punto de vista de la *Economía del Desarrollo* un tema que nos remite al enfoque del desarrollo territorial al cual dedicaré el capítulo final del libro.

Los conceptos de crecimiento económico y desarrollo²³⁵

17.a) El concepto de crecimiento económico

A mediados del siglo xx, tras la Segunda Guerra Mundial, se difundió oficialmente un concepto de *desarrollo* estrechamente vinculado al de *crecimiento económico*. Esta vinculación era bastante lógica en aquellos momentos de la reconstrucción económica de posguerra y la nueva situación de la independencia política de las antiguas colonias (fundamentalmente asiáticas y africanas) que alcanzaban su nuevo estatus de Estados independientes. No obstante, los autores que trabajaban desde la *Economía del Desarrollo* no confundieron nunca el *proceso* de crecimiento económico con los *indicadores* utilizados para su medición, que consideraron siempre claramente insuficientes.

Simon Kuznets²³⁶, uno de los economistas más influyentes en la elaboración de los Sistemas de Contabilidad Nacional definió, a mediados del siglo xx, el *crecimiento económico* como el aumento sostenido, a largo plazo, del producto por habitante o por trabajador/a, acompañado muy a menudo de un incremento de la población y de reformas estructurales.

Según Kuznets (1966)²³⁷, en la historia económica podemos hablar de una «*época económica*» para referirnos a un periodo relativamente extenso, que abarca bastante más de un siglo, en el cual se dan características precisas que lo diferencian de otras *épocas* y donde un conjunto de *innovaciones específicas* de dicha *época* suministra el potencial de crecimiento económico sostenido durante ella. Las innovaciones específicas de una *época económica* constituyen, pues, la fuente principal de los impulsos de crecimiento económico en la misma. Sin embargo, las innovaciones de una *época económica* no son únicamente de carácter tec-

²³⁵ Una exposición más amplia de este apartado puede verse en Francisco Alburquerque (2018): *El desarrollo humano local sostenible frente a la crisis actual. Una propuesta de reflexión*. Editorial Académica Española, Berlín.

²³⁶ Simón Kuznets (1901-1985), nacido en la ciudad de Jarkov, es conocido por su amplio trabajo empírico para establecer las bases de una teoría sobre el crecimiento económico, lo que le valió el reconocimiento internacional al recibir el Premio Nobel de Economía en 1971.

²³⁷ Simón Kuznets (1966): *Crecimiento Económico Moderno*. Aguilar, Madrid, 1973.

nológico, ya que la explicación del potencial de crecimiento económico requiere igualmente innovaciones de carácter social e institucional.

Así, por ejemplo, en la época del *capitalismo mercantilista* son innovaciones sociales o institucionales la creación de las compañías que monopolizaron el comercio con las Indias, o el despliegue de la política de carácter mercantilista llevado a cabo por diferentes potencias europeas competidoras entre sí en el intento de obtener el máximo de ventajas en el comercio de ultramar.

De este modo, es la combinación de cambios tecnológicos e institucionales lo que permite explicar el *crecimiento económico* durante una época, el cual tiene diferentes expresiones según países. Así pues, el *crecimiento económico* exige el despliegue de cambios estructurales o institucionales en una sociedad, esto es, alteraciones en la organización de ésta, con cambios —a veces sustantivos— en la posición relativa de los diferentes grupos económicos y sociales. Todos estos procesos implican periodos históricos dilatados, que son expresión de las dificultades que las sociedades encuentran al responder a los potenciales cambios de las «*innovaciones de la época*» mediante los ajustes institucionales requeridos, lo que incluye también cambios en las creencias y puntos de vista predominantes durante ese periodo histórico.

Naturalmente, todos estos procesos no tienen lugar al mismo tiempo en las distintas sociedades. Por ello resulta necesario conocer los *modelos internos* de crecimiento económico, es decir, la combinación de cambios acaecidos en la estructura económica y social en cada caso. Asimismo, la cultura y los puntos de vista predominantes en una *época económica* son tan importantes como las innovaciones tecnológicas e institucionales que caracterizan dicha época. Conviene insistir, además, en que no existen bruscas rupturas entre las diferentes épocas económicas; por el contrario, todo ello suele llevar consigo largos procesos de aprendizaje y adaptación.

Esta visión del *crecimiento económico* a largo plazo muestra la interacción entre los factores económicos y no económicos (políticos, institucionales, históricos y culturales) siendo estos últimos una parte integral de dicho crecimiento. Todo proceso de *crecimiento económico* suele involucrar, pues, cambios tecnológicos, los cuales exigen adaptaciones sociales y cambios en las formas de producción. De igual manera, la incorporación de la mujer a la actividad económica formal exige cambios sociales y culturales de importancia. El *progreso técnico* afecta, pues, al funcionamiento del conjunto de la sociedad, sus instituciones y cultura, todo lo cual suele expresarse con no pocas tensiones y conflictos sociales, además de movimientos migratorios en busca de nuevas oportunidades o huyendo de situaciones de pobreza.

Existen, por tanto, diferentes tipos de *crecimiento económico* según sea la calidad de las relaciones técnicas, sociales y ambientales de producción y la forma como tiene lugar la distribución del ingreso, aspectos en los que los factores sociales, institucionales y políticos resultan determinantes.

El debate de si resulta posible aumentar el bienestar (o la prosperidad) con menor crecimiento económico (*decrecimiento económico*) remite, por tanto, a temas sustantivos como los siguientes:

- El contenido del crecimiento económico, esto es, *qué se produce*, ya que no es lo mismo la producción de armamentos, las inversiones suntuarias o financiero-especulativas, que la producción de alimentos o los servicios de salud o educación.
- Las formas de producción y consumo, es decir, cuál es el carácter de las relaciones técnicas y sociales de producción, y cuál es el impacto medioambiental provocado por las formas de producción y consumo predominantes.
- La distribución del ingreso entre los diferentes grupos sociales.

Es claro que existe un amplio campo para un «*decrecimiento*» posible de actividades como la producción armamentista o la deforestación o tala de bosques; al tiempo que se debe *crecer* en actividades de mejora de la salud, la educación, la sanidad, o el abastecimiento de agua potable, entre otras.

Como puede apreciarse, la conceptualización del *crecimiento económico* incorpora los cambios tecnológicos, sociales, culturales, institucionales y políticos que dicho proceso conlleva, aunque deja fuera la necesaria adecuación de dicho proceso a los elementos limitantes del ecosistema ambiental, un aspecto al que inicialmente apenas se prestó atención por parte de los economistas.

17.b) Las dimensiones del desarrollo

La incorporación de la *dimensión ambiental* del desarrollo (o *desarrollo sustentable*) cuestiona la persecución del máximo crecimiento económico con carácter indefinido, dentro de un planeta *finito* cuyas leyes físicas de funcionamiento (principio de la conservación de la materia y principio de degradación de la energía) no pueden ser alteradas sin riesgo de incurrir en la contaminación y degradación del planeta y la capacidad de reproducción de los *bienes y servicios ambientales* que presta la *biosfera* para el aseguramiento de la vida en el mundo.

Por ello la discusión acerca del *Cambio Climático* (tan a menudo relegada a favor de la atención a las prioridades que suelen tener los conflictos bélicos, como podemos ver en estos días del genocidio de Gaza llevado a cabo por el ejército de Israel, o la invasión de Ucrania por parte de Rusia) constituye un aspecto fundamental para el desarrollo nacional o territorial.

De otro lado, los procesos de *crecimiento económico* no implican necesariamente una mejora del *bienestar social*. En sociedades con una elevada concentración del ingreso en los grupos sociales más ricos, un incremento del crecimiento económico basado en una mayor distribución de beneficios o ganancias empresariales a costa de menores salarios bien puede resultar en peores condiciones de bienestar social colectivo. Asimismo, menores niveles de crecimiento económico, pero con mejor *distribución del ingreso* en favor de los grupos sociales de menores ingresos, puede dar como resultado una mejora de las condiciones sociales de la mayoría de la población y, al mismo tiempo, un impulso importante en la demanda global de la economía interna, al centrarse en los productos de consumo básico requeridos por los grupos de menores ingresos.

Por ello, suele utilizarse el concepto de *Desarrollo Económico* para referirnos a los objetivos finales de mejora de la calidad de vida y bienestar de la población, reservando la expresión de «*Desarrollo*» para referirnos a todas las dimensiones de éste, es decir, el desarrollo social y humano, el desarrollo cultural, político e institucional, el desarrollo económico, tecnológico y financiero, y el desarrollo sustentable ambientalmente (ver Gráfico 17.1).

Gráfico 17.1: Dimensiones del desarrollo



Fuente: elaboración propia.

17.c) La reducción del crecimiento económico al producto interior bruto

La reflexión sobre el *crecimiento económico* no puede limitarse a observar la evolución de los indicadores del producto (total o por habitante), de la misma manera que el diagnóstico sobre una enfermedad no puede reducirse a la observación de la fiebre que tiene la persona que padece la enfermedad. Se requiere una reflexión más detenida sobre los elementos que influyen en el *crecimiento económico*, los cuales no sólo incorporan aspectos de carácter económico sino aspectos sociales, institucionales, culturales y políticos. Sin embargo, la visión simplista que reduce el proceso de desarrollo de una sociedad a su mera expresión de crecimiento económico cuantitativo está ampliamente extendida en la sociedad actual.

Algunos organismos oficiales (como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional) suelen establecer una clasificación de países según sus indicadores de renta o producto por habitante como expresión de sus niveles de desarrollo. De esta forma se traslada indirectamente una visión errónea que tiende a considerar que todas las economías se encuentran en un mismo camino hacia su desarrollo. De hecho, a las economías de menor grado de desarrollo se las suele denominar «*economías en desarrollo*» o «*en vías de desarrollo*», lo cual deja de lado los diferentes contextos sociales, históricos e institucionales de cada país. De este modo, la *política de desarrollo* emanada de dichos organismos suele reducirse a un recetario similar de *crecimiento económico* para diferentes situaciones reales.

Contrariamente a este punto de vista, las cifras de la producción o renta nacional son resultado de los cambios ocurridos tanto en la *oferta* de los factores productivos, como en la

estructura de la *demanda* de los productos. Los cambios en la *oferta* de los factores productivos incluyen:

- La introducción de nuevas y mejores técnicas de producción, lo cual incorpora las innovaciones medioambientales.
- El descubrimiento de recursos adicionales.
- La acumulación de capital dirigida a la inversión productiva.
- El crecimiento de la población.
- La mejora de la cualificación de los recursos humanos.
- Las mejoras institucionales y de organización productiva en el territorio.

Por su parte, los cambios en la estructura de la *demanda* de los productos están vinculados a la evolución de los siguientes aspectos:

- El nivel y la forma de distribución del ingreso.
- El tamaño y composición por edades de la población.
- El patrón de consumo predominante.
- Otras condiciones institucionales, educativas y de organización social.

Resulta posible, por tanto, estudiar el *desarrollo económico* en términos específicos de los cambios en la oferta de los factores productivos y la demanda de los productos, yendo más allá de la simple constatación del resultado final reflejado en las cifras del *crecimiento económico* cuantitativo del producto o renta nacional (o por habitante). El *desarrollo económico* se ocupa, pues, del análisis de los cambios y contenidos subyacentes que determinan el *crecimiento económico* (Meier y Baldwin, 1969)²³⁸.

Además del *qué* se produce y *para quién* se produce (que está relacionado con la forma de distribución del ingreso (salarios, intereses del capital, renta de los terratenientes, dividendos o beneficios empresariales), hay que considerar también el *cómo* se lleva a cabo la actividad productiva y de consumo. La existencia de malas condiciones de trabajo puede hacer inadecuado relacionar el aumento de la renta real por habitante con el incremento del *bienestar económico*. En suma, la composición de la producción total, la forma de distribución del ingreso y las condiciones del mercado de trabajo, pueden dificultar la equiparación de desarrollo y bienestar económico.

Mucho más difícil aún es identificar *desarrollo económico* y *bienestar social y ambiental*, ya que éste incorpora dimensiones políticas, sociales, culturales y medioambientales que las personas también desean, como la seguridad ciudadana, el ejercicio de la libertad plena en una democracia, o la eliminación de la contaminación ambiental en el medio natural, por citar solamente algunos ejemplos.

17.d) Las críticas al concepto de desarrollo

Como hemos señalado, el concepto de *desarrollo* es mucho más amplio que el concepto de *crecimiento económico* y éste, a su vez, no debería ser simplificado únicamente mediante la versión cuantitativa del mismo que suele expresarse a través del producto interior bruto. Sin embargo, lo cierto es que muy a menudo todos estos términos suelen confundirse en el lenguaje vulgar, originando con ello una imprecisión creciente en la utilización del término «*desarrollo*» como el deseo de una vida mejor, que suele ser la acepción más normal.

²³⁸ Gerald Meier y Robert Baldwin (1969): *Desarrollo Económico*. Aguilar, Madrid.

De este modo, las críticas al concepto de desarrollo se refieren a un conjunto de cuestionamientos relativos a la utilización habitual del desarrollo como crecimiento económico, es decir, dejando de lado las diferentes dimensiones sociales, institucionales, culturales y medioambientales del desarrollo.

Otro tipo de críticas desafían igualmente su planteamiento como un camino único, resaltando además la degradación ambiental, la desigualdad social y el impacto negativo que implica la pérdida de la riqueza cultural existente (ver Recuadro).

Críticas al concepto de desarrollo

Algunas de las críticas más comunes al concepto de desarrollo incluyen las críticas al modelo de desarrollo occidental (*eurocentrismo*), señalando que se trata de un modelo no sustentable ambientalmente ni tampoco deseable en todos los contextos culturales y ambientales. Se critica, por tanto, la imposición de modelos culturales únicos, que llevan a la pérdida de la diversidad cultural y de conocimientos tradicionales.

Del mismo modo, se señala que el crecimiento económico suele generar o acentuar la desigualdad social, dejando a amplios sectores de la población marginados y excluidos. Se critica asimismo la obsesión con el crecimiento económico ilimitado, medido por el producto interior bruto (PIB), argumentando que éste no refleja el bienestar social o la calidad de vida de las personas ya que puede generar «*externalidades negativas*» como la contaminación o la destrucción del medio natural o de la población, como en los casos de guerra.

Se cuestiona igualmente la ambigüedad del concepto de «*desarrollo sostenible*», señalando que a menudo se utiliza para conciliar objetivos económicos y ambientales sin lograr cambios reales en la práctica. Asimismo, se denuncia el impacto negativo del desarrollo en el medio ambiente, como la deforestación, la contaminación y el cambio climático, y se cuestiona la capacidad del modelo actual para abordar estos problemas.

En suma, se discute si el desarrollo, tal como se entiende actualmente, conduce a un progreso social y humano, o simplemente genera nuevas formas de dependencia y otros problemas. Las críticas al concepto de desarrollo se centran en la necesidad de replantear la idea de progreso, considerando alternativas que prioricen el bienestar social, la sostenibilidad ambiental y el respeto por la diversidad cultural.

Vista creada por IA revisada y editada posteriormente por mí el 8 de julio de 2025.

Enfoques alternativos al neoliberalismo

Introducción

Entre los enfoques alternativos al planteamiento neoliberal existe un punto importante de acuerdo, que es el rechazo a la afirmación de que el crecimiento económico conduce al desarrollo. Este rechazo fue un rasgo permanente de la *Economía del Desarrollo* en el periodo de posguerra, y siguió siéndolo en los enfoques predominantes desde los años setenta en adelante. En 1969 Dudley Seers²³⁹ se preguntaba si podría considerarse más desarrollado un país en el cual se hubiera dado un incremento de la renta promedio por habitante, pero en el cual la situación de pobreza, empleo y desigualdad en el ingreso se hubieran deteriorado.

Así pues, desde los años de 1970 comenzaron a plantearse algunas cuestiones básicas en relación con el desarrollo:

- ¿Cuáles son las metas, objetivos y valores del desarrollo?
- ¿Quiénes son los agentes del desarrollo?
- ¿Cuáles son los métodos o estrategias más apropiadas para avanzar hacia el desarrollo?

El resultado de todo esto fue un florecimiento de enfoques alternativos sobre el desarrollo que trataron de sustituir el concepto anterior, estrechamente vinculado al crecimiento económico, por una concepción más integral del desarrollo, centrado sobre todo en el *desarrollo humano*. Dentro de estos enfoques se puso énfasis principal en la atención de las necesidades básicas de la población, la promoción de las capacidades humanas, y la posibilidad de ejercer las libertades fundamentales. Igualmente, surgieron los enfoques relativos a la igualdad de género y se desplegó la crítica a la *insostenibilidad medioambiental* del actual modelo de crecimiento económico. De otro lado, se fue abriendo paso la necesidad de incorporar un *enfoque territorial del desarrollo*, ofreciendo de ese modo una visión mucho más concreta y contextualizada del análisis y las políticas de desarrollo desde cada ámbito local.

²³⁹ Dudley Seers (1969): *The Meaning of Development*. Institute of Development Studies. IDS Communication, 44. www.ids.ac.uk/download.php?file=files/dmfile/themeaningofdevelopment.pdf

18.a) El enfoque de las Necesidades Básicas

El enfoque centrado en la atención a las necesidades básicas se basó en la evidencia de que, contrariamente a las predicciones positivas de la economía clásica y la ortodoxia neoliberal, el crecimiento económico no había logrado resultados sustantivos frente a la pobreza y el desempleo a nivel mundial. Por tanto, se requerían medidas redistributivas especiales e integrales dirigidas a la población pobre y desempleada.

El trabajo de la OIT «*Empleo, crecimiento y necesidades básicas: el problema en un solo mundo*» (1976) es posiblemente, según Payne y Phillips (2012)²⁴⁰, uno de los documentos clave de este enfoque, el cual si bien inicialmente no rechaza el crecimiento económico y la industrialización, concibe el desarrollo como una estrategia que debe atender a: (i) las necesidades de comida, alojamiento, ropa y otras necesidades de supervivencia; (ii) el acceso a servicios como el agua potable, cuidados sanitarios, salud, transporte público, instalaciones educativas y otras; y (iii) la necesidad de las personas de poder participar en los procesos políticos y la toma de decisiones relativas a su vida cotidiana.

Este enfoque pone énfasis tanto en la exclusión política de pobres y desempleados/as como en su marginación socioeconómica, considerando que ambos aspectos están relacionados y se refuerzan mutuamente. De este modo, la *agenda del desarrollo* debe reorientarse con el fin de dar prioridad a la atención de las *necesidades básicas* de los seres humanos sobre los objetivos del crecimiento nacional agregado y el aumento continuado de los niveles de vida en los países ricos.

La implementación práctica de esta agenda de necesidades básicas nunca tuvo lugar. Los obstáculos políticos y de todo tipo marginaron dicha agenda, la cual tuvo, eso sí, un interés importante entre buena parte del mundo académico y las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo. El hecho es que los gobiernos de los países pobres tampoco mostraron mayor interés por lo que consideraron una bella declaración de intenciones, sin posibilidades reales de llevarse a la práctica. El contexto de la *Guerra Fría*, de un lado, y la preocupación por la incipiente crisis de la deuda de los años ochenta en los países subdesarrollados, de otro, contribuyeron a marginar esta agenda, que fue sustituida, de hecho, por el creciente predominio de las *políticas de ajuste* neoliberales impulsadas desde las instituciones financieras internacionales.

No obstante, el enfoque sobre la pobreza y las necesidades básicas recobró fuerza cuando los fracasos de los programas de ajuste estructural y las estrategias neoliberales se hicieron patentes a lo largo de los años ochenta y noventa. En este sentido, el trabajo de *Amartya Sen*, un economista indio que ganó el Premio Nobel en 1998, fue de importancia clave para definir la agenda práctica e intelectual del *desarrollo humano*. Los trabajos de Sen sobre la pobreza, la desigualdad, la privación relativa, los derechos básicos y las desigualdades de género influyeron de manera decisiva en la redefinición del concepto de desarrollo como un aumento de las oportunidades de las personas y un desarrollo de sus *capacidades*.

Hacia finales de la década de 1990, el enfoque de Sen añadió a la noción de *capacidades* el logro del objetivo de las libertades básicas. El «*Desarrollo como libertad*» de Sen (2001)²⁴¹ identifica las libertades como inductoras del aumento de las capacidades y logros humanos, de modo que el desarrollo viene a ser un proceso de expansión de las libertades básicas de las personas. El aumento de la renta es así un *medio* para alcanzar ese proceso de expansión, pero las libertades emanan de las instituciones socioeconómicas y los derechos ci-

²⁴⁰ Anthony Payne y Nicola Phillips (2012). Obra citada.

²⁴¹ Amartya Sen (2000): *Desarrollo y Libertad*. Editorial Planeta.

viles y políticos. De este modo, las libertades son, simultáneamente, los *medios* y los *finés* del desarrollo, por lo que el enfoque de Sen cuestiona el planteamiento convencional de centrarse únicamente en algunos de los medios, como es el crecimiento económico cuantitativo. El trabajo de Sen tuvo una importancia crucial para definir el enfoque del *desarrollo humano*, el cual evolucionó desde el énfasis en las necesidades básicas hacia una visión más completa del desarrollo²⁴².

18.b) El Desarrollo Humano

El hito más destacado de la evolución del enfoque del Desarrollo Humano fue, sin duda, la presentación del *Informe sobre el Desarrollo Humano* efectuado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) publicado por vez primera en 1990. Este primer Informe de 1990 define el *desarrollo humano* como el proceso de aumento de las oportunidades de las personas, entre ellas la capacidad de vivir una vida sana, la educación y el disfrute de un nivel de vida decente, las libertades políticas, los derechos humanos y la autoestima.

De este modo, el proceso de desarrollo debe orientarse a crear un entorno propicio para las personas, individual y colectivamente, a fin de que puedan desarrollar todo su potencial y tengan una oportunidad razonable de llevar una vida productiva y creativa de acuerdo con sus necesidades e intereses.

Una parte central de los Informes sobre el Desarrollo Humano se dirigió a la elaboración de un *Índice de Desarrollo Humano* (IDH) cuyo objetivo es proporcionar una visión más amplia que la ofrecida por los indicadores del crecimiento económico del PIB por habitante. El IDH es así un promedio de varios indicadores (esperanza de vida, alfabetización adulta y PIB real por habitante), a los que posteriormente se han añadido los niveles de matrícula en educación y los indicadores sobre desigualdad de género, incluyendo asimismo análisis sobre los desequilibrios de renta al interior de los diferentes países y regiones.

Sin embargo, el *Índice de Desarrollo Humano* no está exento de críticas. Entre ellas el hecho de que, si bien ofrece una manera más completa de medir el desarrollo, no cuestiona la base del modelo de desarrollo como crecimiento ilimitado, algo que los planteamientos a favor de una *Economía Ecológica* señalan con acierto. No obstante, el enfoque del *Desarrollo Humano* ha representado una aportación importante en la teoría y la práctica del desarrollo, incluyendo perspectivas que anteriormente no habían sido incorporadas.

18.c) Género y Desarrollo

Un estudio de Esther Boserup (1974) titulado *La mujer y el desarrollo económico*²⁴³, expone que las mujeres son marginadas tanto en las políticas de desarrollo como en la economía productiva, ganando menos que los hombres en sus actividades como trabajadoras. El estudio de Boserup influyó considerablemente en otros trabajos sobre *Mujer y Desarrollo*, los cuales se hicieron eco del enfoque del desarrollo humano por su énfasis en el empleo y la participación en la economía productiva, junto a un mayor acceso a la educación y la tecnología, como mecanismos clave para satisfacer las necesidades de las mujeres y abordar las desigualdades de género.

²⁴² Volveré sobre la importancia de las aportaciones de Amartya Sen en el capítulo 20 del libro.

²⁴³ Esther Boserup (1993): *La mujer y el desarrollo económico*. Minerva Ediciones.

Este enfoque inicial sobre *Mujer y Desarrollo*, al igual que los restantes planteamientos alternativos frente al neoliberalismo, puso énfasis en la persistencia de desigualdades y pobreza en el mundo, subrayando las necesidades particulares de las mujeres, un grupo especialmente importante entre la población pobre y desfavorecida en todos los países.

Este era un llamamiento a la eficiencia al mismo tiempo que una propuesta para mejorar la situación de las mujeres, lo que suponía que la modernización constituía una fuerza positiva para el desarrollo humano en su sentido más amplio. Precisamente por esta razón, la influencia de los estudios académicos sobre *Mujer y Desarrollo* en la comunidad política fue importante. De este modo, la integración de la perspectiva de género en los análisis y prescripciones de la corriente principal del neoliberalismo podía hacerse sin perturbar los principales supuestos de éste.

La crítica a los estudios de *Mujer y Desarrollo* se centró en este punto, ya que no cuestionaba las relaciones sociales subyacentes en el modelo de acumulación predominante. Esto dio paso a un enfoque sobre *Género y Desarrollo* que se iba a dirigir, principalmente, a la investigación sobre las relaciones de poder y las relaciones sociales que determinan las posiciones de las mujeres en la sociedad, así como las formas de desigualdad de género.

Entre las contribuciones de los estudios sobre *Género y Desarrollo* hay que destacar especialmente:

- La creciente presencia de la mujer como fuente principal de trabajo flexible y barato.
- La crítica del patriarcado como principio organizador de las sociedades.
- El debate en torno al trabajo no remunerado de las mujeres en el hogar.

La primera de estas contribuciones guarda relación con los cambios en los mercados de trabajo impulsados por las estrategias de deslocalización industrial de los grandes grupos empresariales en busca de menores costes de la mano de obra en países o regiones de menor grado de desarrollo. Las mujeres pasaron así a engrosar las filas de una mano de obra flexible y barata concentrada en actividades de baja cualificación y salarios reducidos, particularmente en la manufactura (maquila), en el sector servicios y el procesamiento para la exportación.

Así pues, en la década de 1990 la preocupación central había dejado de ser la exclusión de las mujeres de la economía productiva y su falta de acceso a las oportunidades de empleo, tal como había señalado Boserup en el primitivo enfoque de *Mujer y Desarrollo*. Diane Elson (2016)²⁴⁴ afirmó entonces que los procesos de ajuste estructural impulsados por las instituciones financieras internacionales no eran neutrales en términos de género ya que tenían un claro sesgo masculino. Este sesgo se evidencia en el hecho de que en circunstancias de un desempleo amplio, los efectos recaen en mayor medida sobre las mujeres en relación con su participación en la fuerza de trabajo y, al mismo tiempo, por la ampliación del tiempo de dedicación a las tareas del hogar para absorber los recortes en los gastos sociales.

Por otra parte, los estudios sobre *Género y Desarrollo* formularon una incisiva crítica del *patriarcado* como principio organizador de las sociedades y los hogares, señalando que, en numerosas regiones del mundo, las relaciones de poder patriarcales en las familias y las sociedades afecta negativamente y degrada las posiciones de las mujeres. En diversos estudios se muestra la coexistencia de una mayor participación de las mujeres en las actividades productivas junto a la persistencia de relaciones patriarcales en el hogar.

Finalmente, el debate en torno al trabajo no remunerado de las mujeres en el hogar es un elemento central en el enfoque de *Género y Desarrollo*, a fin de hacer visibles a las mujeres en

²⁴⁴ Diane Elson (2016): «La igualdad de género y la Agenda 2030 para el desarrollo sostenible». En Marta Pajarín y Begoña Leyra (eds.): *Economía, género y desarrollo: enfoques e iniciativas hacia la igualdad. Cuadernos de Género 4*, Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI), Universidad Complutense de Madrid.

los estudios y políticas de desarrollo. Como es sabido, la contribución de las mujeres en su trabajo en el hogar abarata las tareas de la reproducción social de la fuerza de trabajo en la familia, al tiempo que asegura la transmisión de valores culturales a los hijos/as. Este trabajo no remunerado responde a motivaciones distintas de la económica, y se basa en supuestos de cooperación humana, crianza de los hijos/as, y normas de bienestar colectivo, entre otros.

Lo cierto es que el trabajo no remunerado de las mujeres en el hogar es omitido en los Sistemas de Contabilidad Nacional, alargando así la pervivencia de estructuras de desigualdad de género en nuestras sociedades. En consecuencia, numerosas propuestas han difundido la necesidad de reconocer una retribución para las mujeres por su trabajo en el hogar, lo que daría a las mismas un control mayor sobre los recursos domésticos.

18.d) Medioambiente y Desarrollo Sostenible

En 1972 se publicó el primer informe encargado por el *Club de Roma* a un equipo dirigido por Donella H. Meadows con el título *Los límites del crecimiento*²⁴⁵. El informe cuestionó el crecimiento económico ilimitado que compartían tanto los enfoques del desarrollo capitalista como los de industrialización socialista. Los autores del informe señalaron que los límites del crecimiento se alcanzarían durante el siglo siguiente si persistían las tendencias de crecimiento de la población y la industrialización intensiva en el uso de materiales, recursos y energía. Según el informe, el agotamiento de los recursos naturales no renovables, la degradación del medioambiente y las limitaciones en la producción de alimentos constituían las restricciones principales del modelo de crecimiento económico predominante.

Los argumentos sobre cómo se podía evitar el colapso de la vida humana, es decir, el cambio en los niveles de consumo material en los países desarrollados y la transformación (o *ecologización*) de las técnicas de producción no fueron atendidos. Los «escépticos» reafirmaron entonces (y siguen haciéndolo en la actualidad) su fe en el progreso tecnológico para incrementar la eficiencia en la extracción y el consumo de los recursos naturales, tratando de «desmaterializar» dichos procesos. Sin embargo, progresivamente se fue produciendo una importante discusión acerca de las posibilidades de avanzar en *prosperidad sin crecimiento* (Jackson, 2009)²⁴⁶ y la necesidad de proceder a determinados niveles de *decrecimiento* o cambio del tipo de crecimiento predominante (Latouche, 2004)²⁴⁷ (ver Recuadros).

A mediados de los años 80 la investigación científica añadió argumentos preocupantes sobre el avance de los impactos medioambientales del crecimiento económico mundial, al mostrar la existencia de un agujero en la capa de ozono sobre el Antártico, lo cual está relacionado con las emisiones químicas no naturales y los hábitos de consumo prevalecientes.

Posteriormente, un nuevo trabajo (Meadows y otros, 1992) publicado a los 20 años del primer informe sobre «*Los límites del crecimiento*», vino a confirmar que el agotamiento de recursos se estaba produciendo a un ritmo mayor que el previsto en 1972. La relación entre medio ambiente y desarrollo se convirtió, pues, en un tema crucial en los debates sobre el desarrollo junto a la lucha contra la pobreza y la desigualdad.

Asimismo, el libro editado por Miren Larrea y Pablo Costamagna sobre *El Desarrollo Territorial ante la Emergencia Climática*²⁴⁸ trata de cumplir un doble objetivo, por una parte,

²⁴⁵ Donella H. Meadows (dir.), 1972: *Los límites del crecimiento*. Fondo de Cultura Económica.

²⁴⁶ Tim Jackson (2023): *Prosperidad sin crecimiento. Bases para la economía de mañana*. Fondo de Cultura Económica, México DF.

²⁴⁷ Mónica Di Donato (2009): «Decrecimiento o barbarie». Entrevista a Serge Latouche. *Papeles* número 107.

²⁴⁸ Miren Larrea y Pablo Costamagna, eds. (2024): *El Desarrollo Territorial ante la Emergencia Climática. Desafíos conceptuales y metodológicos*. Obra citada.

plantea la propuesta de hacia dónde debe avanzar el desarrollo territorial, y más específicamente el enfoque pedagógico y la investigación-acción, que definen como estrategias de desarrollo territorial (Costamagna y Larrea, 2017)²⁴⁹; y por otra parte, reúne la contribución de varias personas contribuyen con sus capítulos al libro (Ver Recuadro).

Tim Jackson

El libro *«Prosperidad sin Crecimiento. Bases para la economía de mañana»* de Tim Jackson explora la idea de que el crecimiento económico continuo, tal como se entiende tradicionalmente, no es sostenible en un planeta con recursos finitos ya que enfrenta límites ecológicos. Jackson propone una redefinición de prosperidad que vaya más allá del aumento del Producto Interno Bruto (PIB) y que se centre en el bienestar social y la sostenibilidad ambiental.

Entre las ideas principales del libro de Tim Jackson cabe destacar:

Crítica al crecimiento económico

Jackson cuestiona la idea de que el crecimiento económico continuo sea la única vía para el progreso y la prosperidad. Argumenta que este modelo, basado en el consumo desmedido y la explotación de recursos, está llevando a la degradación ambiental y las desigualdades sociales.

Redefinición de prosperidad

El autor propone una visión de prosperidad que abarca no solo la riqueza material, sino también la salud, la educación, las relaciones sociales, la sostenibilidad ambiental y la participación ciudadana.

Economía del florecimiento

Jackson aboga por una *«economía del florecimiento»* que priorice la inversión social y el desarrollo de empresas como formas de organización social. Esta economía se enfocaría en la creación de valor social y ambiental, no solo en la maximización de ganancias.

Transformación de instituciones

El libro enfatiza la necesidad de transformar instituciones y políticas públicas para apoyar una economía que priorice la sostenibilidad y el bienestar. Esto incluye repensar el papel del gobierno, la inversión, el consumo y el significado del trabajo.

Importancia de la inversión social

Jackson destaca la importancia de invertir en áreas como la educación, la salud, la cultura y la infraestructura social, que contribuyen al bienestar a largo plazo.

Desarrollo de una economía «del mañana»

Jackson propone un cambio de paradigma hacia una economía más sostenible y resiliente, que reconozca los límites del planeta y promueva la innovación en áreas como la eficiencia energética, la economía circular y la producción local.

En suma, el libro es un llamado a repensar el concepto de progreso económico y a construir una sociedad más justa, sostenible y próspera, que valore el bienestar humano y la salud del planeta por encima del crecimiento ilimitado.

Vista creada con IA a través de Google, revisada posteriormente por mí el 29 de julio de 2025.

²⁴⁹ Pablo Costamagna y Miren Larrea (2017): *Actores facilitadores del desarrollo territorial. Una aproximación desde la construcción social*. Publicaciones Deusto. Bilbao.

Serge Latouche

La *tesis del decrecimiento*, propuesta por Serge Latouche, postula la necesidad de reducir la producción y el consumo para lograr la sostenibilidad ambiental y la justicia social. Se basa en la idea de que el crecimiento económico constante es insostenible a largo plazo, debido a la finitud de los recursos naturales y al impacto ambiental negativo. Latouche critica la «*sociedad del desperdicio*» y propone un cambio hacia una sociedad más sobria y justa, que priorice el bienestar humano y la armonía con la naturaleza sobre la acumulación de riqueza material.

Las ideas principales de la *tesis del decrecimiento* son:

Rechazo del crecimiento económico como objetivo principal y reducción de la producción y consumo:

El decrecimiento cuestiona la idea de que el crecimiento económico es el camino hacia el progreso y el bienestar, proponiendo una disminución planificada y racional de la producción y el consumo para reducir la presión sobre los recursos naturales y el medio ambiente.

Revalorización de valores y reconceptualización del bienestar:

Se trata de reemplazar los valores consumistas y materialistas por valores locales, de cooperación y humanistas, proponiendo una nueva forma de entender la calidad de vida, basada en la suficiencia, la simplicidad voluntaria y la satisfacción personal, en lugar de la acumulación de bienes materiales.

Relocalización y autosuficiencia:

Se promueve la producción y el consumo a nivel local, para reducir la dependencia de los mercados globales y fomentar la autonomía de las comunidades.

Redistribución de la riqueza:

Se busca con todo ello una distribución más equitativa de los recursos y la riqueza para reducir la desigualdad social.

Reutilización y reciclaje:

Se prioriza la reutilización de los productos y el reciclaje de materiales para reducir el desperdicio y el consumo de recursos.

Racionalización del tiempo de trabajo:

Se propone reducir las jornadas laborales para permitir un mayor disfrute del tiempo libre y el desarrollo personal.

Crítica a la globalización y al libre comercio:

Se cuestiona la globalización y el libre comercio, y se propone la regulación del comercio internacional para proteger las economías locales y el medio ambiente.

Importancia de la ética y la estética:

Se busca una ética que valore la sobriedad y la sencillez, y una estética que celebre la belleza de la naturaleza y la vida comunitaria.

Rol del arte y la cultura:

Se reconoce el papel del arte y la cultura en la construcción de una nueva visión del mundo y en la promoción de un cambio social profundo.

En suma, el *decrecimiento* no se trata simplemente de reducir, sino de transformar la sociedad para lograr un equilibrio entre las necesidades humanas y los límites del planeta.

Vista creada con IA a través de Google, revisada posteriormente por mí el 29 de julio de 2025.

Miren Larrea y Pablo Costamagna (2024)

Este libro surgió de la colaboración de quienes practicamos el enfoque pedagógico y la *Investigación-Acción* para el desarrollo territorial con investigadores con experiencia en la democracia industrial, la Investigación-Acción participativa (IAP) y el legado de Paulo Freire, la investigación-acción feminista decolonial, y la investigación-acción para las transformaciones (ART, por sus siglas en inglés).

Existe un potencial muy relevante en la colaboración entre los trabajos que se aproximan al desarrollo territorial a través del enfoque pedagógico y la Investigación-Acción. Además, vemos una oportunidad en la colaboración de investigadores que comparten la preocupación por la emergencia climática y la decisión de que la *Investigación-Acción* marque una diferencia a la hora de enfrentarnos a ella.

El proceso en el que se basa el libro ha sido un experimento para generar un diálogo entre investigadores en la acción del Norte y del Sur, siendo esta colaboración fructífera de la cual hemos aprendido que lo que compartimos es mucho más fuerte que lo que nos diferencia y, simultáneamente, nuestras diferencias son nuestra principal fortaleza para ayudarnos mutuamente a mejorar nuestras prácticas. Sin embargo, somos conscientes de que éste es sólo el principio de un largo camino de transformación, o al menos, ése es nuestro deseo. También esperamos que nuestra reflexión sea útil para todos aquellos lectores/as que compartan nuestras inquietudes iniciales y nuestro deseo de hacer algo para que las cosas cambien.

Fuente: Miren Larrea y Pablo Costamagna (2024): El Desarrollo Territorial ante la Emergencia Climática. Desafíos conceptuales y metodológicos. Publicaciones Deusto, Bilbao, País Vasco.

Los enfoques medioambientales incorporan una crítica radical al modelo de desarrollo como crecimiento ilimitado de recursos y materiales en un mundo finito. El reconocimiento de que el sistema económico es sólo un subsistema del sistema ecológico global constituye una evidencia. La economía no puede dejar de lado las leyes de la *Termodinámica* que rigen los ciclos de la naturaleza. Igualmente, el medio ambiente no puede ser tratado como un «*capital natural*» que es posible reponer del mismo modo que otras formas de capital. Los recursos naturales y los servicios ambientales que presta la biosfera son *bienes comunes* y, por tanto, no tienen valor de mercado.

El intento del enfoque neoclásico (la *Economía Medioambiental*) de tratar de asignar precios a los bienes y servicios ambientales constituye el intento de incorporarlos a la lógica de los mercados, en vez de reconocer que ésta debe someterse a las leyes de la naturaleza. Los costes medioambientales y sociales generados por los impactos de los procesos de crecimiento económico («*externalidades negativas*») no se incluyen en las prácticas contables de las empresas, lo que implica que dichos costes deben ser asumidos por la sociedad actual o las generaciones futuras.

Asimismo, los grupos económicos y políticos dominantes disponen de mayores oportunidades para hacer prevalecer sus intereses individuales inmediatos a la exigencia de un entorno físico y social sostenible, mientras que los pobres y personas desfavorecidas (así como las generaciones futuras) quedan indefensas frente al daño medioambiental resultante de la contaminación y otras «*deseconomías*» en la salud y la seguridad generadas por las prácticas de producción y consumo insostenibles.

Existe, además un problema adicional que enfrenta hoy a los países desarrollados y los «países emergentes» (los cuales están tratando de alcanzar a aquellos en los niveles de crecimiento económico). Se trata de que el modelo de crecimiento ilimitado de recursos, materiales y energía no resulta posible en las condiciones de un mundo finito y con una población mundial creciente, que se estima llegará a 9 mil millones de personas en los próximos años.

La tensión entre un desarrollo legítimamente anhelado por los países emergentes (y el resto de los países de menor grado de desarrollo), y la incorporación de un replanteamiento radical de las formas de producción y consumo predominantes, en especial en los países desarrollados, es un tema crucial y urgente.

El término *Desarrollo Sostenible*, aunque no era nuevo, logró una difusión internacional importante a partir del informe de la Comisión Brundtland titulado *Nuestro futuro común*, presentado en la Asamblea General de Naciones Unidas en 1987. Este informe define el *desarrollo sostenible* como el desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades (Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, 1987). A tal fin, la Comisión hizo un llamamiento pidiendo una reorientación de la actividad económica y la estrategia de desarrollo a fin de centrarse en el desarrollo humano y las necesidades de los pobres, señalando que la distribución desigual del acceso a los recursos, así como las pautas desiguales de consumo, contribuyen a la perpetuación de la pobreza y la destrucción gradual del medio ambiente global.

Pese a la claridad de estas propuestas, el avance obtenido en la práctica es decepcionante. Ciertamente que el término *desarrollo sostenible* no está exento de ambigüedad y, de hecho, forma parte de ese tipo de declaraciones retóricas con las que todo el mundo parece estar de acuerdo, aunque sus prácticas concretas lo desdican. Una crítica consistente es la realizada desde la *Economía Ecológica*, que trata de plantear que la economía debe adaptarse al funcionamiento de los ciclos de la naturaleza y no al contrario.

18.e) Naomi Klein. El capitalismo contra el clima

Naomi Klein es una periodista, escritora y activista canadiense, nacida en Montreal en 1970, conocida por su crítica a la globalización y el capitalismo. Estudió filosofía y literatura en la Universidad de Toronto, y es autora de las obras *No Logo* (2001), *Vallas y ventanas* (2003), *La doctrina del shock* (2007), *Esto lo cambia todo* (2015) y *Decir no, no basta* (2017).

Klein destaca por su interés por escribir sobre los temas de actualidad, entre los que destacan su crítica a la guerra de Irak y al gobierno de Israel y su política represiva contra el pueblo palestino. Actualmente ha centrado su escritura en el cambio climático y su relación con el capitalismo, además de postular que tanto la crisis financiera como la crisis climática pueden transformar las estructuras políticas y económicas globales. Participó activamente en la Cumbre del Clima de Copenhague (2009) culpando directamente a los Estados Unidos por el fracaso de la iniciativa²⁵⁰.

Aportaciones principales de Naomi Klein

Las aportaciones principales de Naomi Klein son la crítica al neoliberalismo y la globalización corporativa, expuesta en obras como «*No Logo*» y «*La doctrina del shock*», donde argumenta que las crisis se aprovechan para implementar políticas radicales de libre mercado. Otra aportación clave es su análisis del capitalismo contra el clima en su obra «*Esto lo cambia todo*», conectando la crisis climática con el modelo económico dominante y llamando a un cambio de cosmovisión. Entre sus principales contribuciones cabe destacar:

²⁵⁰ <https://igualdad.us.es/wpblog/mujeres-destacadas/naomi-klein/>

La crítica a la globalización y el corporativismo:

Su libro *No Logo* fue fundamental para el movimiento antiglobalización, exponiendo cómo las marcas corporativas invaden la cultura, la educación y el mercado laboral.

El análisis de «La doctrina del shock»:

En esta obra Klein documenta cómo los políticos y economistas de la «Escuela de Chicago» aprovechan los desastres naturales y las crisis sociales para implementar reformas neoliberales, como la privatización y la reducción del gasto público sin el consentimiento popular.

La vinculación entre el capitalismo y la crisis climática:

En *Esto lo cambia todo*, Klein sostiene que la crisis climática no es un accidente, sino una consecuencia directa del capitalismo y su dependencia de los combustibles fósiles, por lo cual hace un llamamiento por un cambio radical en la relación de la humanidad con el planeta.

Énfasis en el «ecofeminismo» y el trabajo organizado:

Klein es una activista que apoya el trabajo organizado y el «ecofeminismo», promoviendo soluciones colectivas para los problemas ambientales y sociales.

Promoción de la justicia climática:

Klein defiende que la lucha contra el cambio climático debe ir más allá de los impuestos al carbono, enfocándose en un cambio de valores y en la construcción de una sociedad más justa.

Vista creada con IA a través de Google, revisada posteriormente por mí el 5 de septiembre de 2025.

El enfoque eointegrador de Naredo y la crisis de civilización

Introducción

Como ya lo he recordado, José Luis Sampedro me ayudó a nacer en la Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales de la Universidad Complutense de Madrid, en la segunda mitad de la década de 1960. Posteriormente tuve otros apoyos de colegas y amigos/as en la universidad, y entre ellos quiero destacar a José Manuel Naredo, quien fue siempre para mí una referencia importante en ese intento de incorporar una visión «*transdisciplinar*», evitando los enfoques parcelarios tan habituales aún hoy día en el conocimiento tradicional.

José Manuel Naredo Pérez (1942)

Doctor en Ciencias Económicas y Estadístico Facultativo, es una de las voces más destacadas de la *Economía Ecológica*. Autor y editor de numerosos estudios que abarcan desde el seguimiento de la coyuntura económica en relación con los aspectos patrimoniales, hasta el funcionamiento de los sistemas agrarios, urbanos e industriales y su vinculación con los recursos naturales.

Entre sus publicaciones destacan:

- *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico* (primera edición 1987; cuarta edición 2015).
- *Luces en el laberinto. Autobiografía intelectual* (2009).
- *Economía, poder y política. Crisis y cambio de paradigma* (2015).
- *Raíces económicas del deterioro ecológico y social. Más allá de los dogmas* (2015).
- *Diálogos sobre el Oikos. Entre las ruinas de la economía y la política* (2017).
- *Taxonomía del lucro* (2019).
- *La crítica agotada. Claves para el cambio de civilización* (2022).

Una de las tareas a las que ha dedicado Naredo mayor rigor y pasión es la de demoler los conceptos que, dados como evidentes, dificultan la reflexión crítica sobre el poder y el sistema económico.

Buena parte de sus artículos se encuentran en su página Web: <http://elrincondenaredo.org/>

Esta característica de Naredo como «*investigador libre*» trasgresor de las diversas fronteras científicas, es la misma recomendación que José Luis Sampedro nos había transmitido en la facultad. El propio Naredo recordaba recientemente este rasgo al definirse a sí mismo en su discurso de investidura como *doctor honoris causa* por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) celebrado en Madrid el 6 de mayo de 2025. Para Naredo, el predominio actual de los enfoques sectoriales y parcelarios constituye un elemento que limita el conocimiento, razón por la cual desmontar la ideología dominante exige trascender el habitual conocimiento parcelario.

Conocí a Naredo cuando él colaboraba con la editorial *Ruedo Ibérico*, donde solía escribir con el pseudónimo de *Aulo Casamayor* en aquellos años de la resistencia antifranquista en los cuales dicha editorial, desde su emplazamiento en París, desempeñó un papel fundamental para tantas personas frente a los silencios que imponía la dictadura. Aún conservo algunos de sus documentos de aquellos años, entre ellos, uno relativo a la crítica realizada a las interpretaciones del capitalismo español y las alternativas que ofrecía entonces la oposición política, publicado con el elocuente título de «*Por una oposición que se oponga*»²⁵¹.

Una importante selección de artículos publicados en la revista *Cuadernos de Ruedo Ibérico* entre 1965 y 1979 ofrece una lectura crítica del proceso de transición en España en esos años²⁵². Se trata de un libro dedicado a José Martínez, alma e impulsor de la editorial *Ruedo Ibérico* desde su fundación en 1961. Las reflexiones de José Manuel Naredo y de Joan Martínez Alier me ayudaron siempre a conocer puntos de vista sobre los que sustentar una opinión crítica frente a la dictadura. Por eso he querido incorporar de forma expresa en este libro la recomendación de la lectura de las aportaciones de Naredo, en especial, al libro que constituye su investigación pionera: *La economía en evolución*²⁵³, publicado en 1987.

19.a) Una obra pionera: «La economía en evolución»

Hace casi 40 años, José Manuel Naredo comenzaba su prólogo a esta obra con este párrafo:

«Desenredar la inmensa maraña de valores y creencias que sostiene la idea actual de «lo económico» en la que están inmersos no sólo los economistas, sino el común de los mortales no es tarea fácil. Sobre todo, cuando buena parte de los hilos que la constituyen permanece a un nivel implícito, e incluso inconsciente y aquellos que afloran a fuerza de repetirse, pasan por evidentes, únicos e inevitables» (Naredo, 1987).

Tal como escribe la periodista Torres Figuerola (2023) en un artículo reciente²⁵⁴, José Manuel Naredo ha contribuido de manera fundamental al desarrollo de la *Economía Ecológica* y las Ciencias Ambientales en España. Influido por economistas y científicos sociales críticos con la economía dominante, sobre todo Nicholas Georgescu-Roegen²⁵⁵, Naredo analiza en su libro de 1987 la construcción, a partir del siglo XVIII, de la idea fundamental de «sis-

²⁵¹ *Cuadernos de Ruedo Ibérico*, número 54, noviembre-diciembre de 1976, París. Hay una reedición de este artículo de José Manuel Naredo (2001): *Por una oposición que se oponga*. Editorial Anagrama, Barcelona.

²⁵² VVAA (2011): *La transición en Cuadernos de Ruedo Ibérico*. Edición crítica de Xavier Díez. Editorial BackList, Barcelona.

²⁵³ José Manuel Naredo (1987): *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*. Siglo XXI de España Editores, Madrid.

²⁵⁴ Catalina M. Torres Figuerola (2023): «Una mirada al pensamiento de José Manuel Naredo, pionero de la economía ecológica», *The Conversation*, 22 de abril de 2023.

²⁵⁵ Nicholas Georgescu-Roegen (1996): *La ley de la entropía y el proceso económico*. Fundación Argentaria, Visor Distribuciones, Madrid.

tema económico» y sus categorías básicas, como las de producción, riqueza, trabajo, capital y mercado. De este modo, a través de un recorrido por las etapas que marcan la evolución de la economía, Naredo reflexiona sobre las contradicciones de un «*sistema económico*» que califica de amoral y gobernado por individuos aislados y ahistóricos (*homo economicus*) cuyo comportamiento, guiado por la «utilidad» y el «interés propio» (o *lucro*), conducen supuestamente al equilibrio de los mercados.

Nicholas Georgescu-Roegen (1906-1994)

Economista rumano, matemático y estadístico, autor de «*La ley de la entropía y el proceso económico*» (1971), en la cual señala que la segunda ley de la termodinámica gobierna los procesos económicos, es decir, que la *energía* utilizada tiende a dispersarse o perderse en forma de *entropía*. Fue el primer economista en señalar las relaciones entre economía, termodinámica y entropía, de donde surgió la *Bioeconomía*, posteriormente conocida como *Economía Ecológica*.

Entre sus aportaciones principales cabe señalar las siguientes:

Crítica a la economía neoclásica:

Donde Georgescu-Roegen cuestiona la visión lineal y circular de la economía neoclásica, que no considera ni el agotamiento de los recursos naturales ni la generación de residuos.

Incorporación de la termodinámica:

Destaca la importancia de la segunda ley de la termodinámica que establece que la energía útil se degrada y se disipa en forma de calor.

Concepto de entropía en la economía:

Georgescu-Roegen aplicó el concepto de *entropía* al estudio económico, señalando que las actividades económicas implican la transformación de recursos de baja entropía (útiles) en residuos de alta entropía (inútiles), lo que lleva al agotamiento de recursos y a la contaminación.

Bioeconomía:

Asimismo, introdujo el concepto de *bioeconomía* para analizar la relación entre la economía, la biología y la termodinámica, considerando la economía como un proceso biológico que interactúa con la naturaleza.

Crítica al crecimiento económico perpetuo:

Advirtió sobre la insostenibilidad de un sistema económico basado en el crecimiento continuo, dado el agotamiento de los recursos y la generación de residuos.

Importancia del contexto:

Subrayó la necesidad de considerar el contexto social, histórico y ecológico en el análisis económico, criticando la abstracción y la generalización de la economía neoclásica.

Consumo exosomático:

Introdujo el concepto de consumo *exosomático* para referirse al consumo de bienes y servicios que van más allá de las necesidades básicas de supervivencia, señalando su impacto en el agotamiento de recursos.

En suma, Georgescu-Roegen ofreció una visión crítica y holística de la economía, integrando los principios de la termodinámica y la biología para analizar los problemas de la sostenibilidad ambiental y el agotamiento de los recursos naturales en el crecimiento económico. Su trabajo sentó las bases para el desarrollo de la *Economía Ecológica* y ha influenciado a numerosos investigadores y activistas preocupados por la relación entre la economía y el medio ambiente.

Vista creada por IA a través de Google, revisada y editada posteriormente por mí el 30 de julio de 2025.

Recuerdo perfectamente el impacto que para mí supuso descubrir, de la mano de José Manuel Naredo, que un concepto clave en el *sistema económico* como la «producción», incorpora (o esconde dentro de sí), tras la expresión habitual del producto interior bruto, tanto actividades «productivas» como otras de carácter ilegal, destructivo, o que escasamente pueden considerarse «productivas», como el narcotráfico, los gastos militares o la tala de bosques, por ejemplo. Todas esas partidas engrosan el PIB y, de este modo, el concepto convencional de la *producción* en economía contiene actividades destructivas desde un punto de vista humano, social, ético o medioambiental.

Para mí fue una verdadera «carga de profundidad» contra los cimientos básicos de los estudios que había realizado en economía, en la suposición de que se trataba de conocimientos científicos y que desde entonces dejaron de serlo para mí. Debo agradecer a José Manuel Naredo ese atentado que tanto me ha ayudado a luchar contra los abundantes *mitos* que acompañan la difusión de la supuesta «ciencia económica».

En el discurso de su investidura como *doctor honoris causa* por la UNED, en mayo de 2025, Naredo recuerda que, desde la primera edición de su libro «*La economía en evolución*» (1987), ha venido señalando cómo la «*metáfora de la producción*» es la pieza clave sobre la que se levanta la ideología económica dominante, revestida de racionalidad científica, con la noción usual de «*sistema económico*» y el objetivo del crecimiento *ilimitado* de dicha producción²⁵⁶.

En su libro de 1987 Naredo va, por tanto, más allá de las críticas habituales a las economías neoclásica y neoliberal, ya que reflexiona sobre la ideología subyacente a la noción usual de «*sistema económico*» y sus implicaciones, que se construye sobre categorías pretendidamente universales como producción, trabajo o capital, y que desde Adam Smith, han sido asumidas acríticamente por el pensamiento económico convencional. Naredo cuestiona, pues, no sólo los planteamientos marginalistas, sino también el keynesianismo y el marxismo. Según escribe Naredo (2022: 298)²⁵⁷:

«El marxismo, al centrar la atención exclusivamente en las críticas internas formuladas en el marco de la noción usual de sistema económico, asumiendo las categorías básicas de la economía política, ha contribuido a divulgarlas y a desactivar las críticas externas, dada su hegemonía sobre las corrientes críticas».

En opinión de Torres Figuerola (2023), esto explica por qué, a pesar de incorporar análisis más realistas, muchos de los planteamientos «heterodoxos» no consiguen que la sociedad avance hacia horizontes social y ecológicamente más saludables, lo que constituye un aviso para los enfoques críticos que, arremetiendo —con razón— contra la debilidad de las construcciones teóricas convencionales, no cuestionan la idea central de «*sistema económico*» y sus categorías básicas. El libro de Naredo de 1987 constituye, por tanto, un llamamiento a la integración de diferentes aportaciones del conocimiento científico con otras formas de conocimiento con mayor compromiso ético en favor de una economía con inclusión social y sustentabilidad medioambiental. No es una tarea fácil. Como recuerda el propio Naredo, tras largos años de experiencia ha podido constatar el escaso afán de cuestionar y trascender las nociones de *sistema económico mercantil* y el aparato conceptual y terminológico que le da vida, incluso en el seno del pensamiento crítico (Naredo, 2022: 284).

²⁵⁶ El discurso de José Manuel Naredo está publicado en la revista *Viento Sur* y puede descargarse en el sitio web: <https://vientosur.info/wp-content/uploads/2025/05/Discurso-Naredo.pdf>

²⁵⁷ José Manuel Naredo (2022): *La crítica agotada. Claves para un cambio de civilización*. Siglo XXI de España Editores S.A., Madrid.

19.b) La crisis de civilización actual y sus manifestaciones

En una entrevista publicada en mayo de 2021 en la *Revista Ecologista*²⁵⁸ Naredo reflexiona sobre la vinculación de la crisis de la pandemia del Covid-19 y las demás manifestaciones de la *crisis de civilización* a la que asistimos, esto es, energética, económica, financiera, inmobiliaria, humanitaria y sanitaria²⁵⁹ a fin de insistir en que precisamente los enfoques parcelarios de estas manifestaciones de la crisis de civilización actual no ayudan nada a apreciar la naturaleza real de la crisis.

Según Naredo, el problema es que el *enfoque económico convencional* impone un «*reduccionismo monetario*» que trata de hacernos creer —con la metáfora de la producción— que asistimos a una creación de ingresos monetarios y utilidades, soslayando que el *lucro* incluido en ese «*cajón de sastre*» que es el PIB, no sólo incluye actividades que no llevan aparejada utilidad alguna, sino que muchas veces originan daño y destrucción social y ecológica. En la crisis sanitaria del Covid-19, por ejemplo, los recortes presupuestarios de la sanidad pública y el afán privatizador desplegado por las posiciones políticas conservadoras pasaron posteriormente factura con la pandemia, poniendo en cuestión las políticas neoliberales que han dañado nuestro sistema sanitario en aras del *lucro privado*.

Por otra parte, venimos asistiendo desde hace años al desacoplamiento entre el enfoque económico ordinario centrado en el PIB y el mundo financiero, así como a una desigualdad creciente debido al mayor enriquecimiento de los más ricos y el estancamiento o la caída de las rentas del trabajo, ya que las operaciones de carácter financiero especulativo no tienen como fuente las actividades «productivas», sino que son resultado de la mera revalorización de activos financieros, inmobiliarios u otros, en lo que Naredo llama «*lucro sin contrapartida*», derivado en buena parte de megaproyectos, operaciones inmobiliarias y prácticas corruptas²⁶⁰.

Todo esto desplaza, además, la atención debida a la sustentabilidad ambiental y las transformaciones sociales requeridas hacia horizontes ecológicos y sociales más saludables, una circunstancia que la actual presencia de las guerras en Ucrania y Gaza ha agudizado poderosamente.

Naredo (2021) recuerda la diferencia que ya establecía Aristóteles entre *Economía* y *Crematística* (ver Recuadro) y propone un enfoque eointegrador.

Economía y Crematística

En el pensamiento de Aristóteles, la *Economía* y la *Crematística* son dos actividades distintas relacionadas con la gestión de la riqueza. La *Economía* se refiere a la administración de los recursos para satisfacer las necesidades básicas de una casa o comunidad, mientras que la *Crematística* se ocupa de la adquisición ilimitada de dinero y bienes, a menudo mediante el comercio y la usura. Aristóteles consideraba la *Crematística*, en su forma ilimitada, como algo «*contra natura*» perjudicial para la virtud y la vida buena.

²⁵⁸ Alfonso Sanz, Manu González, Koldo Unceta e Iñaki Bolívar (2021): «Los modelos que nos moldean. Una entrevista con José Manuel Naredo». *Revista Ecologista* número 107. Madrid.

²⁵⁹ Otra de las manifestaciones de la actual *crisis de civilización* es, sin duda, la violencia que implica el despliegue de las guerras en Gaza y Ucrania, así como la amenaza nuclear derivada de dichos conflictos.

²⁶⁰ José Manuel Naredo (2019): *Taxonomía del lucro*, Madrid, Siglo XXI de España.

En suma, para Aristóteles, la *Economía* es una actividad natural y de carácter limitado (ya que las necesidades son finitas) orientada a la satisfacción de las necesidades básicas y el bienestar de la comunidad, que trata de buscar la justa proporción en la adquisición de bienes.

Por su parte, la *Crematística* se dedica a la acumulación ilimitada de riqueza, principalmente a través del dinero, que se convierte así en un fin en sí mismo en lugar de un medio para satisfacer necesidades, lo cual puede conducir a la desnaturalización de la vida social y a la pérdida de la virtud, lo que lleva a Aristóteles a considerar la *Crematística* una actividad artificial y potencialmente perjudicial.

Vista creada por IA revisada posteriormente por el autor, 26 de junio de 2025.

19.c) La propuesta de un enfoque ecointegrador

Naredo propone un *enfoque ecointegrador* como forma de enfrentar la actual *crisis de civilización*, insistiendo en que una transición económica que cuestione las categorías e instituciones que conforman la noción usual de *sistema económico*, como la *propiedad* y el *dinero*, constituye un requisito necesario para un *cambio radical*. Tal como señala Naredo (2025)²⁶¹:

«Frente a los enfoques parcelarios habituales, van emergiendo otros que se podrían agrupar en torno a lo que he venido llamando «paradigma ecointegrador», porque defiende el principio de integración en un triple sentido: En primer lugar, integración del conocimiento para trascender los enfoques parcelarios habituales y, sobre todo, el sonado divorcio entre economía y ecología. En segundo lugar, integración de especie humana y naturaleza, recordando que la simbiosis es la clave del enriquecimiento de la vida en la Tierra, lo cual induce a desplazar el actual antropocentrismo hacia un nuevo «geocentrismo». En tercer lugar, integración de individuo y sociedad, lo que implica la reconstrucción profunda de identidades y la recreación de la propia sociedad civil».

Para que el nuevo *paradigma ecointegrador* progrese debe ser *inclusivo*, *atractivo*, y *globalizado*, pero lo suficientemente *flexible* como para albergar la diversidad de culturas, opiniones o formulaciones de las personas que lo suscriban (Naredo, 2022: 267). Según Naredo, el nuevo *paradigma ecointegrador* debe abandonar el dogmatismo de considerar un único *sistema económico* cerrado e independiente, y pasar a integrarse con esa «*biología de sistemas*» que es la *Ecología*, aclarando que el enfoque *ecointegrador* no trata de sustituir un reduccionismo por otro, sino de incorporar la reflexión de los valores monetarios propia del enfoque económico ordinario en un contexto más amplio y enriquecedor incluso para la propia reflexión monetaria.

Naredo concluye su discurso en la ceremonia de investidura como *doctor honoris causa* de mayo de 2025, señalando que es consciente de que no será la racionalidad y coherencia de la crítica la que provoque la revisión de los presupuestos en los que hoy se inspira la *economía estándar*. No obstante, la discusión explícita y razonada de tales planteamientos puede contribuir a incrementar la tensión mental que precede y motiva los cambios en las creencias y valores establecidos. En todo caso, según Naredo, si no sometemos a reflexión los planteamientos que orientan implícitamente el quehacer de los economistas y las construcciones de la *ciencia económica*, difícilmente podrán modificarse.

²⁶¹ Se refiere a su discurso en el acto de mayo de 2025. También se encuentra en Naredo (2022), obra citada.

Para Naredo, sigue abierto el enfrentamiento entre *Economía y Ecología*, entre desarrollo económico y deterioro ecológico, sin que el trepidante aumento de la *entropía* planetaria se salde en mejoras de la calidad de vida de la mayoría de la población mundial. Más bien asistimos a un aumento de la desigualdad y la precariedad económica, de un lado, y el deterioro ecológico, de otro, lo que evidencia la actual *crisis de civilización*, reposando todo ello en un aparato conceptual y un marco institucional amparado por «*no-conceptos*» (como los llama Naredo), esto es, idolatrías, metáforas y términos fetiche que siguen gozando de buena salud y eclipsando posibles alternativas²⁶².

19.d) El extractivismo de los recursos minerales de la Tierra y el cambio climático

Como es bien conocido, tras la Revolución Industrial la especie humana pasó a utilizar de forma cada vez mayor la *energía exosomática*, especialmente de fuentes no renovables, en las diversas actividades de extracción de recursos minerales, fabricación de productos y maquinaria en general, así como en el transporte de mercancías, todo lo cual posee importantes implicaciones ambientales, las cuales quedaron ocultas tras la visión de dichas actividades reducida a su expresión monetaria y no a la real disponibilidad o agotamiento de los recursos minerales de la Tierra (Valero y Valero, 2021)²⁶³.

De esta forma, el *metabolismo* de nuestra sociedad actual se apoya en un importante *extractivismo* de recursos minerales, cada vez más escasos y peor distribuidos en la corteza terrestre, que son utilizados sin una visión apropiada de la intensidad de su extracción, utilización y degradación consiguientes, mientras que la atención sobre los temas medioambientales se ha trasladado hacia el «*cambio climático*» o el «*calentamiento global*» que son únicamente consecuencias de aquellos procesos extractivos que no están tan presentes en las discusiones sobre nuestros problemas ambientales.

Gaia y Thanatia

Antonio Valero Capilla, catedrático en Ingeniería Energética de la Universidad de Zaragoza, es impulsor del Observatorio Río Ebro (OBE), y su hija Alicia Valero Delgado es directora del grupo de Ecología Industrial del Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE).

Ambos señalan que «*el Antropoceno se ha desbocado. Se necesita una transición material, no solo energética, que restaure la naturaleza y reutilice efectivamente los materiales. Hay que cuidar a «Gaia» alargando la vida en la Tierra y frenando su degradación hacia Thanatia*».

Antonio Valero explica el significado de Thanatia: «*Thanatia, significa en griego la personificación de la muerte no violenta. Y utilizamos ese nombre para describir un posible estado de la Tierra donde ya no queden minerales ni combustibles fósiles, ni suelos fértiles, y todo el CO2 esté liberado en la atmósfera. Es una hipótesis termodinámica de cómo podría ser el planeta, no en el largo plazo, sino en unas cuantas generaciones*».

<https://www.bioebro.org/thanatia/>

²⁶² José Manuel Naredo (2022): *La crítica agotada. Claves para un cambio de civilización*. Obra citada.

²⁶³ Antonio Valero Capilla y Alicia Valero Delgado (2021): *Thanatia. Los límites minerales del planeta*. Icaria Editorial, Barcelona.

Naredo (2022: 273) se pregunta:

¿Qué hacer para evitar que el metabolismo de la civilización actual nos arrastre tan rápida e inequívocamente hacia Thanatía?

Su respuesta es que, en primer lugar, habría que consensuar la necesidad de reorientar ese metabolismo hacia el uso de materiales abundantes y fácilmente reciclables, a fin de que se priorice más la *suficiencia* que la *eficiencia*. En otras palabras, conseguir que la valoración monetaria de las sustancias tenga en cuenta no solamente el coste de extracción, sino el *coste de reposición* que debe incentivar la recuperación y el reciclaje.

De este modo, controlar el extractivismo reinante es un objetivo mucho más prioritario y efectivo para reducir el aumento de *entropía* planetaria que el empeño de la reconversión energética actual, ya que la escasez de recursos vendrá más por el lado de los materiales que por el de la energía, habida cuenta de que el planeta Tierra es un sistema cerrado en materiales, pero abierto a la entrada diaria de energía solar (Naredo, 2022: 274).

Otras acciones orientadas a la reconversión del metabolismo de la sociedad actual serían las de consensuar cómo poner coto al despilfarro que impulsa los daños ecológicos como son la fabricación y utilización de armamentos, la construcción de megaproyectos, infraestructuras y operaciones inmobiliarias sin sentido económico y social, la obsolescencia programada y la «creación de necesidades» a través de la publicidad en la sociedad de consumo (Naredo, 2022: 275).

19.e) Una posición crítica frente a la teoría del decrecimiento

En relación con el concepto de «*decrecimiento*» Naredo muestra su opinión crítica señalando la existencia de una doble paradoja. Por una parte, que el mismo sistema que prometía múltiples logros asociados al crecimiento económico nos muestra, sin embargo, el *decrecimiento* del empleo, los salarios, las ayudas sociales, o los derechos a la utilización de los bienes y servicios públicos. Por otra, que a la vez que el sistema nos impone, de hecho, este *decrecimiento*, evidenciado su agotamiento y crisis, el movimiento ecologista parece abrazar el *decrecimiento* como crítica a los excesos de la «*sociedad de consumo*».

Para Naredo, enarbolar el *decrecimiento* como consigna para enfrentar el dogmatismo del crecimiento económico ilimitado puede resultar adecuado, pero tomar ese término como bandera del movimiento ecologista es, en primer lugar, un gesto tributario del reduccionismo propio del enfoque del crecimiento económico dominante y, en segundo lugar, un objetivo genérico poco atractivo, sobre todo cuando el *decrecimiento* nos lo viene ofreciendo el propio sistema y sufriendolo la mayoría de la población.

Naredo plantea, en suma, que el *decrecimiento* no suscita por sí mismo ninguna idea de cambio de modelo o de sistema, sino que surge como el negativo del discurso del *crecimiento*. La ideología económica dominante le dio sentido al término *crecimiento* tras un arduo y prolongado proceso de elaboración teórica para lo cual se acabó incorporando una *metáfora de la producción* y la idea de *sistema económico* para construir sobre esas ideas los Sistemas de Cuentas Nacionales y el PIB, que otorga realidad monetaria a esa producción *metafórica* que se presupone que debe seguir creciendo para colmar de «bienes y servicios» a la población.

Por ello, Naredo cree que lo importante es desmontar la función *mistificadora* que ejerce el aparato conceptual sobre el que se apoya el *mito* del crecimiento económico, en vez de simplemente hablar de *decrecimiento*. Para Naredo es el cambio de modelo, de enfoques, de políticas y de instrumentos lo que permitiría reducir en el futuro el deterioro ecológico. Por

ello, hacer hincapié en la meta del *decrecimiento* puede oscurecer la verdadera meta de la reconversión hacia los escenarios ecológica y socialmente más saludables hacia los que el movimiento ecologista debería liderar la crítica a la actual crisis de civilización (Naredo, 2021).

19.f) La crítica a la propiedad privada y el sistema monetario internacional

Naredo (2022) se refiere a los principales problemas sobre los que habría que centrar la atención y las críticas para facilitar el cambio socioeconómico, para lo cual hay que apuntar dos aspectos clave: la *propiedad* y el *dinero*, a lo que añade la revisión de los criterios actuales de valoración y percepción social del lucro y la riqueza, ya que sobre ellos se asienta la actual «*tiranía corporativa*» que gobierna y expande el metabolismo depredador de la presente sociedad humana.

En lo que concierne a la *propiedad*, para Naredo lo importante es poner en cuestión la teoría que elaboró y justificó la noción de propiedad exclusiva imperante, una teoría que ha permanecido petrificada y ajena a la organización social. La teoría convencional justificaba la propiedad privada como medio de garantizar que las personas pudieran disfrutar libremente de «los frutos de su trabajo y abstinencia», frente a las arbitrariedades del Antiguo Régimen. Pero, hoy día, el grueso de los grandes patrimonios tiene poco que ver con el mérito y el esfuerzo de sus propietarios, por lo que carecen de legitimidad atendiendo a la vieja teoría justificativa, ya que, además de la transmisión por herencia de las grandes fortunas, la propiedad financiera pasiva hoy predominante no puede justificarse como fruto ni siquiera indirecto del trabajo de sus propietarios (Naredo, 2022).

En suma, cada vez más predominan la propiedad y el lucro sin función productiva o utilitaria alguna. Y si tenemos en cuenta que un derecho sin función y sin tener en cuenta el modo de adquisición no es más que un privilegio, podemos decir que en los últimos tiempos los privilegios se extienden amparados en un marco institucional que los propicia, al desatar una vertiginosa expansión de los activos financieros y la capacidad de compra sobre el mundo.

«En esta situación lo que hace insegura y erosiona la propiedad de la mayoría no son ya los privilegios y el poder discrecional de la nobleza o del monarca absoluto, sino la expansión y concentración de la propiedad financiera, que amenaza con arruinar, comprar o absorber los patrimonios de empresas locales, administraciones y familias mediante la creación de dinero financiero, encadenando burbujas especulativas y crisis» (Naredo, 2022).

El panorama descrito pide a gritos, según Naredo, una nueva teoría de la *propiedad* más consistente y adaptada a la realidad actual, que rompa el «*cajón de sastre*» unificado de la propiedad y la riqueza para diferenciar y priorizar sus contenidos y tratamientos. Una teoría que distinga al menos las propiedades ligadas a las actividades económicas asociadas a la intendencia y al uso y disfrute de sus propietarios, de aquellas otras actividades financieras o inmobiliarias cuya función principal es respaldar y ampliar el poder y la riqueza de algunos. Y, por supuesto, una *ética* que jerarquice y de un tratamiento diferenciado a la *propiedad* para recortar o abolir los privilegios que hoy se otorgan a ciertos grupos minoritarios en su carrera de acumulación de poder y riqueza.

En lo referente al *dinero*, hay que recordar que el sistema monetario internacional es una creación humana que funciona en un marco institucional y legislativo diseñado por los poderes establecidos. En su libro *Taxonomía del lucro* (2019) Naredo señala que para cambiar la situación actual habría que acompañar las protestas con propuestas de sistemas al-

ternativos transparentes y consensuados, que mantengan un equilibrio coherente entre regulación y medios reglados de intervención. Es evidente que este equilibrio brilla por su ausencia en el actual sistema financiero internacional, ya que a la *desregulación* le acompaña la carencia de medios reglados de intervención, teniendo que abordarse cada crisis o problema financiero con medios acordados sobre la marcha, en función del poder y las presiones existentes, dando cabida a una discrecionalidad cada vez más interesada (Naredo, 2022).

Asimismo, para que el nuevo sistema funcione habría que eliminar los «*paraísos fiscales*» donde los capitales escapan a las reglas establecidas por los Estados y los organismos financieros internacionales. Se trata de algo tan vergonzoso como revelador de la supeditación de los Estados y organismos internacionales a los intereses del capitalismo transnacional. El problema es grave, pues no se trata solo de eliminar los «*paraísos fiscales*» y cambiar el sistema monetario internacional para cortar la trepidante diversificación y expansión de los activos financieros especulativos a la que venimos asistiendo, sino de planificar su progresiva amortización y reducción hasta alcanzar niveles que se estimen razonables, contando para ello con los cambios necesarios en la noción de propiedad privada y en las políticas tributarias.

A esto añade Naredo (2022) la revisión de los criterios actuales de valoración y de percepción social del lucro y la riqueza. Los criterios actuales valoran las cosas por el mero coste de extracción y no el *coste de reposición* y hacen que la valoración aumente más que proporcionalmente con relación al coste físico y la dificultad de los trabajos. Con lo cual orientan el metabolismo de la sociedad actual hacia el *extractivismo* y la polarización social y territorial. Tras visibilizar dicha lógica de valoración subyacente, habría que corregirla con cánones y tasas mineras acordes con el coste de reposición de los minerales, a fin de promover la conservación, la recuperación y el reciclaje.

En definitiva, para Naredo (2022), la pretensión de avanzar hacia un mundo social y ecológicamente más equilibrado y estable sin cuestionar las actuales tendencias expansivas de los activos financieros, los agregados monetarios y la mercantilización de la vida en general, es algo tan ingenuo y desinformado que raya en la estupidez.

La palpitante actualidad de los análisis realizados por Naredo, tal como afirma Torres Figuerola (2023)²⁶⁴, es una prueba indiscutible del carácter pionero de sus investigaciones. En suma, *La economía en evolución*, junto a sus publicaciones posteriores recogidas en su página web aportan reflexiones esenciales para comprender la actual «*crisis de civilización*».

²⁶⁴ Catalina M. Torres Figuerola es profesora titular del Departamento de Economía Aplicada de la *Universitat de les Illes Balears*.

René Passet: la evolución del capitalismo y la ideología neoliberal: la necesidad de un giro hacia la bioeconomía²⁶⁵

Introducción

A pesar de las grandes transformaciones que han tenido lugar en el sistema capitalista desde su primitiva configuración como «*capitalismo individualista*» constituido por un gran número de unidades microeconómicas —empresarios, trabajadores y consumidores— que persiguen su propio interés privado, hasta la conformación actual de la *financiarización* de la economía mundial, resulta necesario recordar que dichas transformaciones no han sido reflejadas en la teoría económica predominante, la cual ha seguido manteniendo en gran medida los principales planteamientos liberales de la teorías clásica y neoclásica formuladas en los siglos XVIII y XIX.

En efecto, hoy, como en los tiempos de Adam Smith, sigue defendiéndose por parte de la ideología neoliberal que la búsqueda del máximo beneficio privado conduce al óptimo social; asimismo, la remuneración de los factores productivos según su *productividad* sigue siendo el criterio para justificar una supuesta justicia distributiva en la sociedad; e igualmente, a nivel nacional se sigue señalando que la formación de los precios de los productos tiene lugar según la «*ley de la oferta y la demanda*», mientras que en el plano internacional la «*teoría de las ventajas comparativas*» de David Ricardo ha continuado presentándose como la mejor división del trabajo a nivel mundial.

Por otra parte, hay que insistir en que el sistema económico no puede estudiarse como un *sistema cerrado*, ya que ningún sistema puede reproducirse sin una aportación de *energía* procedente del exterior. Tal como señala René Passet (2012: 87), plantear la reproducción económica dentro de los límites estrictos de lo económico es un absurdo, ya que sus elementos son componentes de un *sistema abierto* en el cual se da una interacción permanente

²⁶⁵ En este capítulo me baso en tres de los trabajos de René Passet: *Las grandes representaciones del mundo y la economía a lo largo de la historia* (2012), Ediciones Clave Intelectual, Buenos Aires.; *La ilusión neoliberal* (2001), Editorial Debate, Madrid; y *Principios de bioeconomía* (1996), Fundación Argentaria, Visor Distribuciones, Madrid.

entre ellos. De este modo, el decisivo papel de la *energía* como fuerza motriz del desarrollo debe ser incorporado en el análisis económico, algo que la teoría convencional ha tardado demasiado en reconocer.

Hasta el final de la década de 1970 la intensiva utilización de los combustibles fósiles explica la acumulación de capitales, tecnologías, organización empresarial y concentración en grandes industrias, ciudades y aglomeraciones urbanas. Posteriormente, las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (NTIC) han facilitado las transformaciones operadas en la creación de las empresas multinacionales, la desconcentración y fragmentación de las actividades productivas a nivel global, y el funcionamiento de *redes de empresas* en las cuales un elemento *inmaterial* (la información estratégica) ha pasado al centro de la escena.

20.a) Fases o «umbrales de mutación funcional» del capitalismo

En «*La ilusión neoliberal*» (2001) René Passet diferencia tres fases en el proceso de desarrollo capitalista: En una primera fase la prioridad fue la atención de las necesidades básicas, esto es, primaba el *principio de supervivencia* de la población humana, mientras que en una segunda fase el principio de supervivencia fue superado por la *exigencia de bienestar* en la cual la demanda se desplazó hacia los *productos de consumo duradero*. En esta segunda fase el referente principal es la visión mecanicista de la economía como un sistema cerrado, esto es, aislado de cualquier influencia de su entorno natural.

En los años treinta del siglo xx, en Europa y los Estados Unidos, el automóvil y los electrodomésticos son los símbolos de esta segunda fase, en la cual el salario es un coste a nivel microeconómico pero, al mismo tiempo, una renta a nivel macroeconómico que permite impulsar la creación de mercados del aparato productivo. Se trata de la fase *keynesiana*.

Una tercera fase se inicia con la presencia de la microelectrónica y el incremento sustantivo del consumo de *bienes y servicios inmateriales*. Esta mutación, desde la década de 1950, es, según Passet (2001: 84), la más importante de todas, al desplazar la producción de productos materiales destinados a necesidades que pueden colmarse, hacia otras necesidades vinculadas al ocio, la cultura o la sanidad, entre otros, que muestran un carácter bastante más ilimitado. En esta fase tiene lugar también la crisis de las grandes industrias pesadas (siderurgia, química, construcción naval, entre otras) y el auge de la informática y la Inteligencia Artificial (IA). Asimismo, el pensamiento neoliberal se hace predominante, así como los ajustes de salarios y el abandono de las políticas keynesianas. No obstante, a partir de los años noventa del siglo xx, las políticas restrictivas del ajuste neoliberal se muestran contraproducentes y se aprecia la necesidad de cuestionar el funcionamiento de la economía, aunque la ortodoxia neoliberal sigue incuestionable.

20.b) La emergencia de las nuevas tecnologías de la información

Las grandes revoluciones tecnológicas de la humanidad han tenido siempre una base energética, hasta ahora, con utilización intensiva de los combustibles fósiles (carbón, petróleo y gas natural, principalmente). En la actualidad, nos encontramos en la necesidad de avanzar en la transición hacia las *energías renovables*, un proceso frente al cual los intereses creados de los grandes grupos empresariales ligados a las energías convencionales y la energía nuclear vienen retrasando deliberadamente.

Esta tensión en el modelo productivo y energético a nivel mundial se vio alterada, en la segunda mitad del siglo xx, con la aparición y desarrollo de las NTIC, que han ido introduciendo paulatinamente importantes transformaciones en el capitalismo actual. Estos proce-

sos se han visto acompañados, además, por la *desregulación* de los movimientos financieros desde los años ochenta del siglo xx, reforzando la «*financiarización*» de la economía mundial, así como el predominio de las fracciones financieras del capital sobre el capital productivo y el conjunto de la «*economía real*».

Entre los rasgos del capitalismo actual se encuentra asimismo la creciente importancia de las ganancias «*accionariales*», que acompaña y sobrepasa hoy la obtención de *beneficios empresariales* en la esfera productiva, transitando con ello desde un tipo de «*capitalismo gerencial*» a un «*capitalismo accionarial*» en el cual los ahorros que depositamos en las entidades financieras son parte sustantiva del enorme flujo de capitales incorporados por dichas entidades en la búsqueda de beneficios basados en la especulación financiera en cualquier punto del planeta.

Este funcionamiento es calificado por el pensamiento neoliberal y sus medios de comunicación de masas, como el «*funcionamiento de los mercados*», en la suposición de que los depositantes de dichos ahorros, mientras no digamos lo contrario, estamos de acuerdo en la persecución de los máximos beneficios financieros, tal como se postula desde los principios de «*racionalidad*» del «*homo economicus*» en la teoría económica convencional.

El viejo antagonismo al interior de la fábrica, o de la actividad productiva en el medio rural, entre los propietarios de los medios de producción y la clase trabajadora o campesina, ya no es el rasgo principal del *sistema capitalista actual*, el cual ha pasado también a mercantilizar un importante conjunto de servicios que en el pasado han sido fundamentalmente «*bienes comunes*», como el acceso al agua, la utilización de la energía solar, la educación y la formación de recursos humanos, la salud, la vivienda, o las infraestructuras básicas, entre otros bienes y servicios básicos.

De este modo, parece obligado detenerse un poco más en analizar los grandes cambios a los que venimos asistiendo en el mundo actual en los planos tecnológico, político y ambiental, a fin de comprobar la permanencia de una ideología neoliberal que trata de ignorarlos manteniendo las viejas explicaciones de la teoría económica tradicional.

20.c) Cambios tecnológicos: la emergencia de lo inmaterial y la organización en red

El factor determinante del crecimiento económico es, hoy día, de carácter *inmaterial*. La creación de valor se basa cada vez más en activos inmateriales, lo que significa que la mente humana (el *conocimiento*) ha pasado a ser el *factor de producción* más relevante. De este modo, la producción consiste en dar forma a la materia o la energía mediante la incorporación de «*información sustantiva*».

Desde luego, la presencia de la *información* en las actividades humanas no es un hecho nuevo, ya que siempre ha estado presente, lo que es nuevo es la importancia que hoy ocupa en nuestras sociedades. Según recuerda René Passet, en el siglo xix dos tercios del crecimiento de la productividad de Estados Unidos se basaban en la inversión material, frente a sólo el 20% o 25% en el siglo xx²⁶⁶.

Las *nuevas tecnologías de la información y de la comunicación* (NTIC) constituyen el conjunto relacionado de tecnologías de la electrónica, la informática (tanto las máquinas como los programas), las telecomunicaciones y la robótica, a lo que Manuel Castells²⁶⁷ añade las biotecnologías (ingeniería genética y sus desarrollos). Todos estos elementos integrantes

²⁶⁶ Moses Abramovitz y Paul David (OCDE, 1996): *Employment and Growth in the Knowledge Based Economy*. Citado en René Passet, 2012.

²⁶⁷ Manuel Castells: *La sociedad red. Tomo 1: La era de la información*. Madrid, 1997.

de las NTIC funcionan y se desarrollan aprovechando importantes *sinergias* entre ellos: los microprocesadores reúnen varios transistores en un *chip*, lo cual hace posible el funcionamiento de los ordenadores, a los cuales las telecomunicaciones permiten un funcionamiento en red, así como la ampliación y velocidad de las actividades económicas (productivas, comerciales, financieras o de servicios en general). A su vez, la biotecnología, la Inteligencia Artificial (IA) y la microelectrónica avanzan conjuntamente, impulsando el desarrollo de nuevos materiales o la nanotecnología, entre otras actividades innovadoras.

La *organización en red* se extiende, pues, en el funcionamiento de las empresas, lo que implica un modo de organización diferente a los sistemas jerarquizados. En otras palabras, ofrece oportunidades de funcionamiento eficiente a los *agrupamientos territoriales* de microempresas, pequeñas y medianas empresas, y cooperativas de producción locales, además de a las grandes firmas multinacionales y las *cadena globales de valor*, ya que es posible acceder a elementos de *información sustantiva* gracias a circuitos de intercambio de datos e informaciones. Se trata de un sistema *abierto y flexible*, susceptible de adaptarse continuamente a las nuevas necesidades o situaciones, sin que ello afecte la coherencia del conjunto. De este modo, la *red* constituye la forma de organización no jerárquica mejor adaptada a la complejidad y movilidad del mundo empresarial actual.

Sin embargo, conviene no confundir o mitificar esta reflexión sobre las posibilidades de dicho *sistema abierto*, como hacen quienes afirman que nos encontramos ante una *globalización* que funciona ya a escala planetaria, ya que la realidad es bastante más compleja, al incluir también otros sistemas de empresas que no funcionan de acuerdo a una *lógica mercantil* global, como son las economías locales, la economía social y solidaria, la economía informal, la economía de trueque, o la economía campesina de autoconsumo, entre otras. Esta afirmación no trata de disminuir la relevancia que poseen los elementos de dinamismo y de cambio que posee la lógica del segmento capitalista globalizado. Se trata de no confundir la *lógica dominante* del *núcleo globalizado* del sistema económico mundial con las lógicas de funcionamiento de las diferentes unidades productivas y empresariales existentes en todos los ámbitos territoriales que componen el sistema económico mundial más allá del *núcleo globalizado*.

Asimismo, una vez que a partir de los años ochenta del siglo pasado se estableció la libre circulación de los capitales financieros a nivel mundial la *globalización* se hizo, sobre todo, *financiera*, desconectando crecientemente del funcionamiento de la *economía real*, es decir, de los flujos reales de la producción, el comercio o la inversión productiva²⁶⁸. La diferente lógica de funcionamiento del *capital financiero especulativo* y del *capital productivo*, obliga a no confundir ambos componentes.

En el pasado, la unidad de intervención principal era el Estado nacional, que constituía el nivel pertinente para el análisis y la política económica. Pero a partir del avance de las grandes empresas multinacionales desde la década de los años sesenta, con la creación de empresas filiales en diversas partes del mundo, y la realización de adquisiciones y acuerdos de cooperación, los *intercambios internacionales* dejan de estar exclusivamente protagonizados por diferentes naciones y pasan a ser realizados entre firmas o incluso al interior de la misma firma, entre filiales de la misma empresa, es decir, son intercambios «*intrafirma*».

A partir de los años setenta del siglo xx, la forma de funcionamiento empresarial se diversifica y la *competitividad* se desplaza desde el comportamiento basado en los precios al de la diversificación, calidad y sostenibilidad ambiental de los productos y procesos productivos.

²⁶⁸ En el año 2005 la magnitud de las transacciones económicas reales en el mundo se elevaba a más de 40 billones de dólares USD mientras que las transacciones bancarias llegaban a más de 115 billones de dólares USD, esto es, casi treinta veces más que las transacciones reales, y el equivalente a 50 millones de dólares USD por segundo (Passet, 2012).

De este modo, el imperativo de la *flexibilización* pasa al primer plano y el acceso a la *información sustantiva* se convierte en un factor estratégico fundamental.

A diferencia de la organización jerárquica, donde todo el poder se encuentra en la cima de la empresa, la *organización en red* permite comunicar a las diferentes participantes del proceso de transformación productiva, siendo referente principal de estos años el *modelo toyotista* puesto en práctica en Japón²⁶⁹, extendido posteriormente en Estados Unidos y Europa Occidental en los años ochenta. Dicho modelo se basa en la polivalencia de los trabajadores/as, el trabajo en equipo, la cooperación de trabajadores y directivos en el mejoramiento de los resultados a través de los «*círculos de calidad*», y la subcontratación de las operaciones no esenciales, entre otros aspectos sustantivos.

El rasgo de *flexibilización* se impone fundamentalmente sobre la fuerza de trabajo utilizada, alterando sustancialmente la forma tradicional de *organización del trabajo* basada en el empleo estable a jornada completa con funciones o tareas profesionales bien definidas. A partir de entonces la *flexibilización* implica la existencia de una parte relativamente reducida de mano de obra permanente de alta cualificación profesional junto a una amplia masa de trabajadores/as ocupada en tareas de montaje o ejecución, que puede ser despedida o trasladada según las necesidades de las empresas. Se establece así una *doble flexibilización* de la mano de obra: de un lado, de *carácter temporal*, bajo la forma de trabajo precario o a tiempo parcial, con horas extraordinarias alternadas con periodos de desempleo técnico para afrontar las variaciones de la demanda; y de otro lado, de *carácter territorial*, mediante formas de trabajo a domicilio o a través de la deslocalización productiva hacia países o territorios con menores salarios, escasa protección social o medioambiental, o bajos impuestos sobre las ganancias empresariales o las grandes fortunas.

Es importante señalar que, en esta *nueva forma de producción*, los gastos de investigación y desarrollo (I+D), el análisis de los mercados, la formación de los recursos humanos necesarios, la dotación de infraestructuras y equipamientos básicos, el fortalecimiento de las relaciones entre los diferentes componentes de las cadenas productivas y, en suma, la *organización territorial de la producción*, pasan a ser un aspecto decisivo y el coste de todo ello está determinado *desde el inicio* del proceso de fabricación (René Passet, 2012: 692).

Desde esta perspectiva, las empresas funcionan como elementos integrantes de redes formadas entre ellas a lo largo del proceso de transformación productiva, contando con las instituciones de apoyo de dicho entorno territorial e institucional en el cual circula una materia prima fundamental que es la *información sustantiva*. Esta nueva forma de visualizar el funcionamiento de las empresas aún no ha desplazado plenamente la vieja concepción teórica que sitúa a las empresas aisladamente como la unidad principal de análisis. En otras palabras, la producción no es una simple combinación de factores productivos, como suele decir todavía la teoría económica convencional, sino un *sistema integrado* con todos los elementos o componentes entrelazados de su entorno social, territorial y ambiental.

En suma, resulta obligado comprender el funcionamiento y estructura organizativa de los diferentes *sistemas productivos territoriales*, ya que las viejas nociones sobre las que se basa el cálculo económico tradicional carecen de sentido. Es decir, la *productividad* o el *coste marginal* pierden completamente su significado, pues no se trata de añadir unidades suplementarias de uno u otro factor de producción. Es el diseño del *sistema económico* en su conjunto y con su entrono el que explica su funcionamiento en los diferentes ámbitos territoriales. La *productividad* de una empresa no es independiente del sistema educativo, el sistema de salud, la red de comunicaciones, el abastecimiento de agua y energía, o la gestión de los residuos, entre otros componentes de su entorno territorial.

²⁶⁹ Ezra F. Vogel: *Japón n.º 1. Una lección para el mundo*, Barcelona, 1981.

Del mismo modo, si la *productividad* no puede explicarse de forma individual, la distribución de las ganancias tampoco se puede seguir contemplando como la retribución de los factores o, al menos, deben considerarse todos los elementos que intervienen en la producción, como son los *bienes comunes* proporcionados por el conjunto de la sociedad o por la biosfera.

Como señala Passet (2012), cuando un porcentaje muy importante de los costos de la producción están determinados *desde el principio*, la rentabilidad de la actividad productiva depende de la producción a gran escala o de la continua ampliación de los mercados. Por ello la tendencia normal de las empresas es la búsqueda incesante de mercados y la sobreproducción, dejando la economía de ocuparse de la gestión de la escasez para enfrentarse al derroche de la sobreabundancia insostenible en un planeta finito.

Hay otro elemento diferenciador importante entre los intercambios de bienes *materiales* e *inmateriales* que debe ser destacado ya que el intercambio de bienes inmateriales como, por ejemplo, la *información sustantiva* —o conocimiento estratégico—, puede llevarse a cabo sin que el vendedor pierda la disponibilidad o acceso al mismo. La *información* posee las características de un «*bien colectivo*», y dado que los bienes *inmateriales* no pueden ser objeto de apropiación privada, las grandes empresas tratan de *controlar su acceso*. Esto es lo que ha llevado a *Jeremy Rifkin* (2002) a referirse a la nueva economía como «*la era del acceso*»²⁷⁰.

Las redes electrónicas de *comunicación* hacen posible una mayor y más rápida vinculación entre ciudades y territorios, lo cual no quiere decir que desaparezcan las fronteras o delimitaciones territoriales, sino que las posibilidades de comunicación se hacen mucho mayores. No obstante, los Estados nacionales han visto disminuir su *soberanía* debido a la creación de redes de ámbito mundial en el sector financiero y la difusión de la información a través de los principales medios de comunicación de masas. Por otra parte, el predominio de los sectores financieros del capital especulativo como nodo central del sistema se ve alentado por las redes electrónicas de comunicación, ya que a través de los *mercados de futuro* se pueden realizar operaciones de compra de títulos o de mercancías (alimentos, petróleo, minerales, entre otros) simplemente para especular con ellos.

Al mismo tiempo, las fronteras entre la economía *formal* y la *informal* se han hecho extraordinariamente difusas. Las grandes empresas no solamente utilizan mano de obra en condiciones precarias, sino que, además, colocan gran parte de sus beneficios empresariales en *paraísos fiscales*, eludiendo así sus compromisos tributarios en los países en que tienen su localización principal, lo que constituye un rasgo de *informalidad* de los principales actores del capitalismo actual, lo cual no siempre suele destacarse.

20.d) Cambios políticos: el neoliberalismo y la globalización financiera

Como es bien conocido, en la década de 1980 el «*Consenso de Washington*» resumía las recomendaciones formuladas por las instituciones financieras internacionales con sede en Washington DC, fundamentalmente el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, apoyadas por el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos. Sus recomendaciones principales se centraban en la apertura de las fronteras, la liberalización del comercio y las finanzas, la desregulación financiera y del mercado laboral, la disminución del gasto público y de los impuestos sobre las ganancias empresariales o sobre las grandes fortunas, la privatización de empresas públicas, la eliminación de trabas a la expansión de las inversiones internacionales y, en definitiva, la reducción del papel del Estado en beneficio de los intereses privados. Estas recomendaciones se concretan en los postulados de una *política económica neoliberal*

²⁷⁰ *Jeremy Rifkin* (2002): *La era del acceso. La revolución de la nueva economía*. Barcelona.

orientada hacia la desregulación bancaria, la emisión de títulos por el mercado financiero, y la liberalización o supresión de los instrumentos que puedan frenar la libre circulación y especulación de los capitales.

El resultado es el predominio de la esfera financiera, su hipertrofia y desconexión respecto al funcionamiento de la *economía real*, situando a la Bolsa y la especulación como centro principal de la vida económica, lo cual ha introducido un escenario recurrente de incertidumbre, con burbujas y crisis financieras, como las ocurridas en México, 1994; Sudeste asiático, 1997; Rusia, 1998; Brasil, 1999; Argentina y Turquía, 2000, EE. UU. y Europa del Sur, 2008.

Las instituciones tradicionales de regulación financiera, esto es, los Bancos Centrales y los Estados nacionales fueron privados de sus funciones básicas y, de este modo, el predominio del *capitalismo financiero* presiona poderosamente sobre la flexibilización de los salarios y el empleo, así como la seguridad social y el Estado de Bienestar. Este es el alcance de la política conservadora y reaccionaria neoliberal en el capitalismo actual.

En tiempos del «*capitalismo gerencial*» el Estado trataba de mantener un arbitraje entre los intereses de la clase empresarial y la clase trabajadora (representada por los sindicatos), a fin de regular las relaciones entre salarios y ganancias según los avances de la productividad. Sin embargo, en el «*capitalismo accionarial*» este tipo de acuerdos básicos ha quedado claramente desplazado. En su lugar, la búsqueda de rentas para los accionistas no se nutre del aumento de otro tipo de ingresos, sino de la reducción de las rentas del trabajo, los recortes del gasto público y de la protección social, así como la *privatización* de servicios básicos (agua y energía, banca pública, salud, educación pública, vivienda, etc.), privilegiándose la lucha contra la inflación, a fin de que las subidas de precios no anulen los intereses financieros del capital invertido.

Se trata de un escenario claramente conflictivo, como lo muestra cualquier episodio de la vida cotidiana en el momento actual. Pero esta conflictividad no es únicamente de carácter social, ya que se ve acompañada de importantes y crecientes desigualdades económicas y territoriales en el mundo, y de nuevos problemas surgidos en el ámbito medioambiental. En efecto, entre los años de 1960 y 2000, la relación de los ingresos percibidos por el 20% de los hogares más ricos de la población mundial respecto al 20% más pobre, pasó de 30% al 78%, al tiempo que 850 millones de personas permanecían subalimentadas en el mundo, y 1.300 millones sobrevivían con menos de un dólar USD al día. Asimismo, según datos de Naciones Unidas el 10% de la población con mayores ingresos concentra en 2023 el 50% de la renta mundial, mientras que el 50% de la población de menores ingresos solo dispone del 5% de dicha renta mundial (www.news.un.org).

Igualmente, la *mercantilización* comercial se ha extendido por todos los ámbitos de la vida. El *perfil del consumo* de las personas con capacidad adquisitiva permite identificar su potencial de compra y sus hábitos de consumo habituales, una información básica para las empresas a la que pueden acceder fácilmente con la ayuda de las NTIC. A la persecución del crecimiento económico de forma indefinida se suma, pues, un modelo de *consumismo* alentado de forma intensiva, junto al deterioro creciente que todo ello conlleva con la degradación o destrucción medioambiental en el planeta.

20.e) Cambio ecológico: la superación de la capacidad de carga de la biosfera

En 1972, el Primer Informe del Club de Roma sobre *Los límites del crecimiento*²⁷¹ había dado la señal de alerta sobre los impactos que la acción humana tenía sobre el medio ambiente, como la sobreexplotación de los recursos naturales, la degradación de los ecosiste-

²⁷¹ Donella H. Meadows, et al: *Los Límites del Crecimiento*, FCE, México, 1972.

mas o la contaminación de la atmósfera, entre otros. El informe hacía especial hincapié sobre el diferente ritmo de aumento exponencial de la población humana y el menor crecimiento relativo de la producción de alimentos, aunque dejaba de lado variables importantes como los avances tecnológicos y, sobre todo, la permanencia de las desigualdades en el acceso a los activos productivos por parte de los diferentes grupos de población, en especial en los países subdesarrollados, lo cual hizo que las advertencias sobre la degradación ambiental en el planeta fueran dejadas de lado.

Sin embargo, sólo una década más tarde los daños a la naturaleza comenzaron a adquirir el carácter de impactos globales, siendo los accidentes de las centrales nucleares de Three Miles Island en 1979 y Chernobil en 1986 fiel reflejo de ello. Asimismo, en la década de los ochenta comenzó la inquietud por la lluvia ácida, las emisiones de gases de efecto invernadero, su impacto en la temperatura del planeta y, en suma, la degradación de la *biosfera*. En este caso no se trataba únicamente del agotamiento de algunos recursos naturales importantes, sino de la degradación de las importantes funciones reguladoras de la naturaleza, esto es, los *bienes y servicios de los ecosistemas*. En otras palabras, no se trata de disfunciones ocasionadas por el sistema económico, sino del enfrentamiento de dos lógicas diferentes: de un lado la lógica del crecimiento económico indefinido y, de otro, la lógica que asegura la vida en el planeta.

Los *bienes y servicios de los ecosistemas* son bienes y servicios públicos (o *bienes comunes*) que han sido subestimados históricamente bajo la presunción de que eran «*bienes libres*», esto es, que podían ser utilizados sin coste alguno por parte de la población. Sin embargo, esto no es así. Su utilización y degradación señala el grave error de la presunción de *bienes libres* que la economía convencional ha ayudado a extender. Por el contrario, los *ecosistemas* sustentan todas las actividades y la vida de los seres humanos, proporcionando bienes y servicios que son vitales para el bienestar y el desarrollo económico y social.

Los *bienes y servicios de los ecosistemas* son los que mantienen la vida humana en el planeta a través de funciones de regulación atmosférica y climática, amortiguación de perturbaciones, regulación del ciclo del agua y disponibilidad hídrica, sujeción y formación del suelo, regulación de nutrientes, procesado de residuos, polinización de los cultivos y de la vegetación natural, mantenimiento de la biodiversidad, conversión de energía solar en alimentos y biomasa, provisión de recursos genéticos y medicinales, así como la belleza estética y el estímulo intelectual que proporciona la naturaleza, entre otros aspectos sustantivos..

La insuficiente e inadecuada atención a la calidad de este tipo de bienes y servicios medioambientales, tal como recordaba el informe del Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente «*Hacia una Economía Verde*» (PNUMA, 2011)²⁷² ha llegado a un punto ciertamente alarmante, como lo mostraban ya entonces algunos ejemplos de degradación o agotamiento de recursos naturales:

- La disponibilidad del recurso *agua* es reducida en numerosos puntos del planeta, previéndose un incremento del estrés por déficit hídrico en un plazo de 20 años, cuando las reservas de agua satisfarán las necesidades de sólo el 60% del mundo.
- Asimismo, el 52% de las poblaciones de *peces* comerciales se explota al máximo de su capacidad de regeneración, un 20% se explota por encima de esa capacidad, y el 8% ya se ha agotado.
- Por su parte, el rendimiento de la *actividad agrícola* ha aumentado gracias al uso de fertilizantes químicos, lo cual ha reducido la calidad del suelo, mientras que no se ha puesto freno a la creciente deforestación.

²⁷² PNUMA (2011): *Hacia una economía verde: Guía para el desarrollo sostenible y la erradicación de la pobreza*. <https://dhls.hegoa.ehu.eus/courses>

El mundo vive, pues, por encima de sus posibilidades. La «*huella ecológica*» de la humanidad es un indicador que mide la presión ejercida por los seres humanos sobre la naturaleza²⁷³. Mediante este indicador es posible evaluar la superficie biológicamente productiva que se requiere para satisfacer el consumo de recursos naturales y absorber los residuos que se generan. En aquellos momentos, la *huella ecológica* señalaba que se necesitaban 1,6 planetas Tierra para atender a los niveles de consumo existentes. Por supuesto, la huella ecológica es muy diferente según el modelo de consumo. Así, si el planeta consumiera como en los Estados Unidos de Norteamérica se requerirían cuatro planetas.

Por ello, es utópico mantener el objetivo de un crecimiento económico indefinido, es decir, la producción creciente de bienes materiales sin límite, lo cual no es posible en un espacio finito como es el planeta Tierra. Activos naturales como los bosques, los lagos, los pantanos, los océanos y mares, y las cuencas de los ríos, son componentes esenciales de los ecosistemas y proporcionan bienes y servicios que contribuyen de forma esencial a garantizar la estabilidad del ciclo del agua y sus beneficios para la agricultura y los hogares, el ciclo del carbono y su función en la mitigación del clima, la fertilidad del suelo y su importancia en los cultivos, los microclimas locales respecto a la seguridad del hábitat, las reservas pesqueras y su función en la alimentación humana, y así sucesivamente. Un enfoque de *Economía Sustentable Ambientalmente* debe comenzar, por tanto, por un cambio drástico en la forma de entender el funcionamiento de la naturaleza, estando la economía subordinada a las funciones básicas de los ecosistemas. Como expone René Passet en sus conclusiones de su libro *Principios de bioeconomía* (1996), el ser humano se sitúa en estos momentos en el umbral de una nueva era en la cual, tras haber respondido a las exigencias del «tener» debe dar prioridad a los imperativos del «ser», teniendo en cuenta los mecanismos reguladores de la biosfera, cuya degradación pone en peligro la reproducción del medio que constituye el soporte de la vida.

²⁷³ El concepto de «*huella ecológica*» fue creado en los años 90 por Mathis Wackernagel y William Rees, científicos de la Universidad de British Columbia de Vancouver, Canadá.

Erich Fromm y Amartya Sen

Introducción

Tras haber insistido desde el principio de mis reflexiones en la necesidad de una visión transdisciplinar, no podía concluir el libro sin hacer una alusión explícita a alguna de las ciencias sociales que ayudan a entender las limitaciones que la sola perspectiva económica posee, máxime viendo la relativa inutilidad de la economía para lograr los objetivos que supuestamente deberían orientar su actividad. Me referiré a Erich Fromm y Amartya Sen, que creo pueden ayudarnos en este sentido.

21.a) Algunos datos de la biografía de Erich Fromm

Erich Fromm nació en 1900 en el seno de una familia judía, en Fráncfort del Meno, Alemania, y falleció en 1980 en Muralto, Suiza. Fue un destacado psicoanalista, psicólogo social, filósofo y humanista radical, figura clave en la *Escuela de Fráncfort* y en el desarrollo del pensamiento crítico del siglo xx. Se trata de un autor fascinante que abarcó numerosos campos del conocimiento, desde la psicología y la filosofía hasta la crítica social. En la actualidad, sigue siendo un autor relevante por sus críticas al *consumismo*, la deshumanización y las estructuras autoritarias²⁷⁴.

Fromm estudió sociología en Heidelberg y, más tarde, se formó en psicoanálisis en Berlín, aunque tuvo que emigrar a los Estados Unidos en 1934 debido a la persecución nazi. Allí trabajó como profesor, contribuyendo significativamente al estudio de la condición humana. Tal como señala Laura Marlasca, desde joven, Fromm fue influenciado por Sigmund Freud, Karl Marx y la filosofía religiosa judía, aunque él no era religioso en el sentido convencional, pero estaba muy interesado en las tradiciones filosóficas y espirituales.

Erich Fromm fue un admirador de Sigmund Freud y adoptó muchas de sus ideas, sin embargo, sintió la necesidad de incorporar los factores culturales y sociales que influyen poderosamente en nosotros además de los instintos biológicos. Para Fromm la *cultura*, la *historia*

²⁷⁴ Laura Marlasca (s/f): *Biografía de Erich Fromm: conociendo su obra y teoría*. <https://www.psicologiamadrid.es/>

y las *estructuras sociales* poseen un impacto muy importante en la formación de la personalidad humana. De este modo, mientras Freud enfatiza los instintos biológicos y sexuales como motores principales de la conducta humana, Fromm rechazó la visión determinista de Freud adoptando una perspectiva más humanista, centrada en la libertad y la creatividad del ser humano. Por su parte, el análisis crítico de Karl Marx sobre el capitalismo industrial y sus efectos alienantes influyó fuertemente en Fromm, quien exploró cómo los sistemas económicos afectan la psicología y el comportamiento humanos. Fromm combinó el enfoque materialista de Marx con los valores humanistas, abogando por una sociedad que fomentase el crecimiento individual y la libertad.

Finalmente, también encontró inspiración en el *judaísmo*, el *cristianismo*, el *budismo zen* y el *taoísmo*, introduciendo una dimensión espiritual a su pensamiento, buscando en todo ello enseñanzas enriquecedoras de la vida humana. En suma, Fromm creía que una espiritualidad auténtica puede ayudar a combatir la *alienación* y vivir con más humanidad, enfatizando la compasión, el amor y el potencial del ser humano²⁷⁵. Según señala Laura Marlasca, el énfasis de Erich Fromm en la necesidad de «*Ser*» en lugar de «*Tener*» ha inspirado a muchas personas que buscan una vida más consciente y auténtica.

Erich Fromm

La teoría humanista de Erich Fromm, también conocida como *psicoanálisis humanista*, se centra en la naturaleza humana, la libertad individual y la búsqueda de significado y conexión en la vida. Fromm critica el *psicoanálisis tradicional* por su énfasis en el *inconsciente* y propone un enfoque más consciente, donde la autorrealización y la autenticidad son motores clave. Para Fromm, el malestar humano surge de la tensión entre la necesidad de libertad y la de pertenencia, y busca soluciones en orientaciones productivas y relaciones auténticas.

Conceptos clave en la teoría humanista de Fromm son los siguientes:

Autorrealización: Fromm sostiene la existencia de un impulso innato hacia la autorrealización, donde el individuo trata de alcanzar su máximo potencial y vivir de manera auténtica.

Orientaciones de la personalidad: Fromm identifica diferentes orientaciones de la personalidad, las «productivas» y «no productivas», que influyen en cómo la persona se relaciona con el mundo y satisface sus necesidades.

Necesidades humanas: Para Fromm son necesidades humanas fundamentales la relación, la trascendencia y las raíces, que son cruciales para el bienestar.

La libertad y la responsabilidad: Según Fromm, el ser humano se enfrenta a la paradoja de la libertad y la responsabilidad que conlleva, lo que puede generar ansiedad.

El amor como arte: Fromm considera el amor como una capacidad que se desarrolla y se practica, distinguiendo entre amor auténtico y amor posesivo.

La sociedad y la persona: Fromm analiza cómo la sociedad puede afectar a la salud mental y la realización personal, criticando las estructuras sociales que limitan la libertad individual.

En Fromm encontramos diferencias importantes respecto al *psicoanálisis tradicional*:

Énfasis en la experiencia consciente: A diferencia de Freud, Fromm prioriza la experiencia consciente del individuo y su capacidad de tomar decisiones.

Importancia de la cultura y la sociedad: Fromm integra las influencias culturales e históricas en la comprensión del comportamiento humano, algo que no se encuentra en el psicoanálisis clásico.

Visión optimista de la naturaleza humana: Fromm cree en la capacidad del ser humano para crecer y desarrollarse, a diferencia de la visión más pesimista de Freud.

²⁷⁵ Laura Marlasca, obra citada.

En suma, Erich Fromm ve la *psicología humanista* como un camino para ayudar a las personas a encontrar significado, libertad y autenticidad en un mundo complejo, enfatizando la importancia de las relaciones saludables, el desarrollo personal y la responsabilidad individual.

Vista creada con IA a través de Google, revisada y editada por mí posteriormente. 18 de julio de 2025.

21.b) El fracaso de la promesa sobre el progreso ilimitado del capitalismo industrial

Según señala Fromm en la *Introducción* a su célebre obra *¿Tener o Ser?*²⁷⁶ la «*gran promesa*» del capitalismo industrial de lograr un «*progreso ilimitado*» consistente en el dominio de la naturaleza, la abundancia material, el logro de la mayor felicidad para el mayor número de personas y la libertad personal sin amenazas, constituye un rotundo fracaso:

«La satisfacción ilimitada de los deseos no produce bienestar, no es el camino de la felicidad ni aún del placer máximo». El sueño de ser los amos independientes de nuestras vidas terminó cuando empezamos a comprender que todos éramos engranajes de una máquina burocrática, y que nuestros pensamientos, sentimientos y gustos los manipulaban el gobierno, los industriales y los medios de comunicación para las masas que ellos controlan. El progreso económico ha seguido limitado a las naciones ricas y el abismo entre los países ricos y los pobres se agranda. El progreso técnico ha creado peligros ecológicos y de guerra nuclear, ambos pueden terminar con la civilización, y quizás con toda la vida» (Fromm, 1980: 22).

Para Erich Fromm además de las contradicciones propias del sistema socioeconómico existen dos *premisas psicológicas* que ayudan a explicar el fracaso de la «*gran promesa*» planteada como «*nueva religión*» por el industrialismo:

- La meta de la vida es el «*hedonismo radical*», es decir, la persecución del máximo de placer.
- La búsqueda del *egoísmo privado* como criterio de funcionamiento no conduce a un mundo mejor ni asegura armonía y paz.

Tal como señala Fromm, en la actualidad la teoría del «*hedonismo radical*» sigue vigente, lo cual introduce una combinación contradictoria entre la aceptación de un trabajo obsesivo y el ideal de no hacer nada:

«El concepto de un placer ilimitado forma una extraña contradicción con el ideal de un trabajo disciplinado, similar a la contradicción entre la aceptación de la ética de un trabajo obsesivo y el ideal de pereza completa durante el resto del día y las vacaciones. Por una parte, la línea de ensamblaje interminable y la rutina burocrática, y por otra, la televisión, el auto y el sexo, forman una combinación contradictoria». (Fromm, 1980: 24).

La segunda premisa psicológica relativa a que el *egoísmo individual* produce armonía y paz es igualmente errónea, ya que la obsesión por tener cada vez más, esto es, la *avaricia*, se excluye de cualquier logro orientado hacia la paz.

²⁷⁶ Erich Fromm (1976): *¿Tener o Ser?* Fondo de Cultura Económica, México DF, cuarta reimpresión en español, 1980.

Se puede decir, por tanto, que el capitalismo del siglo XVIII se separó de la ética y los valores humanos, sustituyéndolos por la creencia en un «orden natural», a pesar de que la visión del ser humano respecto a la naturaleza consistió en la dominación y destrucción de ésta y en la admiración de las máquinas y el progreso tecnológico.

De este modo, como expone Fromm, al argumento de que los rasgos del sistema socioeconómico tienen un impacto negativo sobre el ser humano y la sociedad, hay que sumar otro argumento diferente que es el de la necesidad de procurar también cambios psicológicos profundos en el ser humano.

Esto mismo es lo que señalan M. D. Mesarovic y E. Pestel²⁷⁷ en su Segundo Informe al Club de Roma en 1974, cuando concluyen su investigación señalando que los cambios económicos necesarios sólo serán posible si ocurren cambios fundamentales en los valores y las actitudes del ser humano «como una nueva ética y actitud hacia la naturaleza» (Fromm, 1980: 27). En el mismo sentido, Fromm recuerda también a Ernst Friedrich Schumacher²⁷⁸, economista y humanista radical para el cual la demanda de un cambio humano constituye igualmente un requerimiento fundamental.

Ernst Friedrich Schumacher

Las ideas principales de E. F. Schumacher (1911-1977) se centran en la promoción de una economía y desarrollo a pequeña escala, sostenibles y centrados en las personas, en contraste con los sistemas económicos contemporáneos que considera insostenibles ambientalmente. Schumacher defiende una «economía como si la gente importara», donde los sistemas económicos benefician a todos y no sólo a unos pocos.

Entre los conceptos clave de la filosofía de Schumacher cabe destacar:

Lo Pequeño es Hermoso: Este concepto, título de su obra más conocida, defiende la idea de que el tamaño y la escala de las intervenciones económicas son importantes, y a menudo las soluciones pequeñas y descentralizadas son más efectivas y sostenibles.

Tecnología Apropiada: Schumacher abogó por el uso de tecnologías intermedias a escala humana, adecuadas para las necesidades locales y que no causen daños ambientales, enfatizando la importancia de la sustentabilidad ambiental y la limitación de las necesidades humanas.

Desarrollo Sustentable: Schumacher fue un pionero en la defensa del desarrollo sustentable, argumentando que el crecimiento económico ilimitado no es deseable ni sostenible ambientalmente.

Importancia del Trabajo: Schumacher considera que el trabajo puede ser una fuente de alegría y satisfacción, moldeando a las personas y conectándolas con su entorno y comunidad.

Crítica al materialismo y el consumismo: Schumacher criticó el materialismo y el consumismo, enfatizando la importancia de la justicia, la armonía, la belleza y la salud, por encima de la búsqueda de la riqueza material.

En suma, Schumacher analiza la crisis económica como un problema moral, señalando la importancia de encontrar soluciones basadas en la inteligencia, la serenidad y la tranquilidad, para lo cual propone una visión de la economía y el desarrollo que priorice la sustentabilidad ambiental, la justicia social y la satisfacción de las necesidades humanas, en lugar de perseguir un crecimiento económico ilimitado y descontrolado.

Vista creada con IA a través de Google, revisada y editada posteriormente por mí, 19 de julio de 2025.

²⁷⁷ Mihjalo D. Mesarovic y Eduard Pestel (1974): *La Humanidad en la encrucijada*. Fondo de Cultura Económica, México DF.

²⁷⁸ Ernst Friedrich Schumacher (1973): *Lo pequeño es hermoso*. Ediciones Akal. Madrid.

La necesidad de incorporar los cambios en los valores y actitudes del ser humano no es, pues, únicamente una demanda ética ya que, como señala Fromm (1980: 28), afecta a la historia y a la supervivencia física de la especie humana.

Pese a todo, según Fromm, a pesar de que los hechos parecen estar bastante claros, asistimos a un debilitamiento de nuestro instinto de conservación ya que no hay acciones claras para enfrentar los problemas, ante lo cual Fromm se pregunta si es que falta imaginación para crear alternativas que sean capaces de hacerlo. Esta duda llevará a Fromm a la investigación sobre la importante diferencia entre la utilización de los términos «Tener» y «Ser», que constituyen dos modos fundamentales de la experiencia humana, es decir, «*las fuerzas que determinan la diferencia entre los caracteres de los individuos y los diversos tipos de caracteres sociales*» (Fromm, 1980: 33-34).

21.c) La diferencia entre «Tener» y «Ser»

Para Fromm, la diferencia entre «*ser*» y «*tener*» no es la misma que hay en Oriente y Occidente. La diferencia está básicamente entre una sociedad interesada principalmente en las personas, y otra interesada en la posesión de cosas, siendo la orientación de «*tener*» característica de la sociedad industrial occidental en que el afán de lucro, fama y poder se han convertido en el problema dominante de la vida (Fromm, 1980: 36).

Asimismo, Fromm insiste en la tendencia observada de ciertos *cambios idiomáticos* en el uso de los términos «*tener*» y «*ser*», ya que se advierte una utilización creciente de *sustantivos* y el empleo cada vez menos frecuente de *verbos* en los idiomas occidentales. Así, mientras un *sustantivo* se utiliza con el término «*tener*» para referirnos a las cosas que poseemos (tengo una mesa, una casa, un libro, etc.), cuando se trata de actividades o procesos, utilizamos verbos (por ejemplo, soy, amo, deseo, odio, etc.). Pues bien, cada vez más frecuentemente una *actividad* suele expresarse con *tener*, esto es, utilizando un sustantivo en vez de un verbo («*tengo una idea*» en vez de «*pienso*», o «*tengo una preocupación*» en vez de decir «*me siento preocupado*»), lo cual es un mal uso del idioma ya que los procesos y las actividades no pueden poseerse, sólo realizarse (Fromm, 1980: 37).

Pero, sobre todo, para Fromm (y esto es muy importante), este modo de hablar muestra el grado de enajenación prevaleciente, ya que al decir «*tengo una preocupación*» en vez de «*me siento preocupado*», se elimina la experiencia subjetiva y el «yo» de dicha experiencia se ve reemplazado por la posesión. Tal como explica Fromm (1980: 38):

«No puedo tener una preocupación, porque no la puedo poseer; sin embargo, ésta puede poseerme, es decir, transformo mi yo en una preocupación y soy poseído por mi creación. Esta manera de hablar revela una alienación oculta, inconsciente».

La naturaleza del modo de existencia de «*tener*» surge, según Fromm, de la naturaleza de la propiedad privada, ya que en este modo de existencia lo único importante es la adquisición de propiedades y el derecho ilimitado de conservar lo adquirido, incluso aunque no se haga un uso productivo de éstas.

«Nuestros juicios se encuentran muy deformados porque vivimos en una sociedad que tiene como pilares de su existencia la propiedad privada, el lucro y el poder. Adquirir, poseer y lucrarse son los derechos sagrados e inalienables del individuo en la sociedad industrial (Fromm, 1980: 77).

Es oportuno rescatar aquí la importante obra de Richard Henry Tawney, autor de «*La Sociedad Adquisitiva*» (1920)²⁷⁹, que incorpora una rotunda crítica a la propiedad privada, señalando que el principio fundamental de la industria debe ser el de prestar el mejor servicio a la sociedad y no sólo el aseguramiento del pago de rentas a la misma, incluso en el caso de que no presten servicio alguno²⁸⁰.

Fromm nos recuerda —además— que la suposición habitual de considerar la propiedad privada como una categoría natural y universal no es un planteamiento correcto ya que además de la propiedad privada existe la propiedad que es *resultado del propio trabajo*; la *propiedad limitada* por la obligación de ayudar al prójimo; la *propiedad funcional o personal* de las herramientas de trabajo o de los objetos para divertirse; o la *propiedad común* que un grupo comparte como propiedad colectiva (Fromm, 1980: 77).

Sin embargo, la palabra «*tener*» parece un concepto relativamente sencillo, mientras que «*ser*» es un término más complejo, que indica la existencia de un proceso, una actividad y —en suma— un movimiento como elemento del *ser*. Asimismo, en el modo de existencia de *tener*, la actitud interesada en la adquisición de propiedades y el logro de las máximas ganancias necesariamente provoca el deseo y la necesidad de utilizar el poder y la violencia para lograr y mantener dichos objetivos. Tal como señala Fromm (1980: 86):

«En el modo de «*tener*», nuestra felicidad depende de nuestra superioridad sobre los demás, de nuestro poder y, en último término, de nuestra capacidad para conquistar, robar y matar. En el modo de «*ser*», la dicha depende de amar, compartir y dar».

En la sociedad en que vivimos la prioridad dada a la persecución del máximo beneficio privado y la adquisición de propiedades hace que el modo de «*tener*» sea considerado el modo natural de existir, de «*ser*», lo cual dificulta la comprensión del modo de «*ser*». Ante ello, Fromm presenta algunos ejemplos de la importante diferencia entre estos dos modos diferentes de existencia.

Por ejemplo, en la actividad del *aprendizaje* de los/as estudiantes, en el *modo de existencia* de «*tener*», la asistencia a las clases y la toma de apuntes permite «*almacenar*» las ideas transmitidas por el profesor o profesora, las cuales deben ser posteriormente repetidas en los exámenes a fin de obtener una calificación suficiente. No existe en el *modo de «tener»* nada nuevo o creativo. Sin embargo, en el *modo de «ser»*, el aprendizaje es muy diferente. Los/as estudiantes deben pensar previamente acerca de los temas sobre los que se va a tratar en las clases y, sobre todo, deben tener un *interés real* en dichos temas, planteando las dudas que deseen exponer. De esta forma, no son receptores pasivos de cualquier tipo de ideas, sino que en dicha actividad pueden surgir nuevas ideas o preguntas sobre el tema tratado. En el *modo de ser* se da un interés activo y libre por parte de los/as estudiantes.

Otro ejemplo citado por Fromm se refiere a la diferencia entre el *modo de «tener»* y el *modo de «ser»* en la esfera del *conocimiento*, lo que se expresa mediante dos formas distintas: «*tengo conocimiento*» y «*conozco*». *Tener conocimiento* es tomar y conservar la información disponible, mientras que la actividad de *conocer* sirve como medio de *pensar* activamente. La cualidad de *conocer* en el *modo de «ser»*, tal como señala Fromm, puede ampliarse con los pensamientos de grandes pensadores, pero, en todo caso, el *conocimiento* suele comenzar en el momento en que lo que perciben nuestros sentidos sobre la realidad no se corresponde con la idea que tenemos de ella, dándose entonces una situación que obliga a «*despertar*» nuestra conciencia a fin de eliminar el engaño producido por la influencia del contexto social en que se vive.

²⁷⁹ Richard Henry Tawney (1920): «*La Sociedad Adquisitiva*». Editorial Elba, Barcelona, 2016.

²⁸⁰ Andreu Missé (2016): «La sociedad adquisitiva. El odio a la injusticia social». *Alternativas Económicas*. Diciembre, número 42.

Así pues, para Fromm:

«Conocer significa penetrar a través de la superficie, llegar a las raíces, y por consiguiente a las causas. Conocer significa «ver» la realidad desnuda, y no significa poseer la verdad, sino penetrar bajo la superficie y esforzarse crítica y activamente por acercarse más a la verdad» (Fromm, 1980: 53).

Como vemos, en el *modo de «ser»* el conocimiento óptimo es *conocer más profundamente*, mientras que en el *modo de «tener»* consiste en *poseer más información*, lo que no siempre ayuda a conocer mejor la realidad, sobre todo si tenemos en cuenta la cantidad de información errónea o maliciosa que suele circular, fundamentalmente a través de las redes sociales en la época actual.

Fromm recuerda también en este punto la crítica radical que Iván Illich²⁸¹ realiza al sistema educativo, la cual ha influido poderosamente en diversos movimientos sociales y ha sido objeto de debate y análisis crítico.

Iván Illich (1926-2002) es un filósofo, teólogo y crítico social austríaco, conocido por sus ideas radicales sobre la sociedad moderna e instituciones como la educación escolar, la medicina profesional, así como el trabajo alienante y el consumismo, abogando por una sociedad más convivencial, autónoma y creativa.

La crítica radical de Iván Illich al sistema educativo se centra en la idea de que la escolarización obligatoria, tal como se institucionaliza, crea una sociedad dependiente, jerárquica y desigual. Illich argumenta que la escuela, en lugar de fomentar la igualdad de oportunidades, estratifica social, económica y culturalmente a las personas. Su propuesta, conocida como *«desescolarización»*, busca liberar el aprendizaje de la institución escolar, promoviendo redes de aprendizaje autodirigidas y flexibles (ver Recuadro).

Iván Illich y la crítica radical al sistema educativo

Entre los puntos más destacados de la crítica de Illich al sistema educativo cabe señalar los siguientes:

Dependencia y falta de autonomía: La escuela crea una dependencia de los estudiantes hacia los maestros y expertos, limitando su capacidad para aprender de forma autónoma y desarrollar sus propias habilidades.

Inequidad y estratificación: Illich sostiene que la escuela refuerza las desigualdades sociales al dar ventajas a aquellos con acceso a la educación formal, en lugar de valorar el aprendizaje real y la experiencia.

Limitación de la creatividad y la curiosidad: La estructura rígida de la escuela, con planes de estudio obligatorios y horarios fijos, sofoca la curiosidad natural y la creatividad de los/las estudiantes.

Institucionalización de la sociedad: La escuela como institución no sólo educa a las personas, sino que también modela la sociedad en general, perpetuando estructuras de poder y control.

Entre las propuestas de Illich para la *«desescolarización»* pueden citarse:

Desvincular la educación de la institución escolar mediante la creación de redes de aprendizaje informales y autodirigidas, donde las personas puedan aprender a su propio ritmo y según sus propios intereses.

Promover el intercambio de habilidades a través de la creación de espacios donde las personas puedan compartir sus conocimientos y habilidades con otras, creando comunidades de aprendizaje horizontal.

²⁸¹ Iván Illich (2020): *La sociedad desescolarizada y otros textos sobre educación*. Ediciones Morata.

Libre acceso a recursos de aprendizaje a fin de que estén disponibles para todos.

Rechazar la clasificación y jerarquización, criticando la idea de que el conocimiento se puede medir y clasificar, ya que esto lleva a la exclusión y la jerarquización social.

En suma, la crítica de Iván Illich al sistema educativo se centra en su potencial para limitar la autonomía, perpetuar la desigualdad y sofocar la creatividad. Su propuesta de «desescolarización» busca liberar el aprendizaje de las restricciones institucionales, fomentando comunidades de aprendizaje autodirigidas y centradas en la experiencia.

Vista creada con IA a través de Google, revisada y editada por mí el 19 de julio de 2025.

El tránsito del *modo de «tener»* al *modo de «ser»* se advierte en la profundidad alcanzada por la crítica de algunos movimientos sociales como el feminismo, el pacifismo o el antimilitarismo, y el movimiento LGTBIQ+, entre otros, los cuales enfrentan diferentes actitudes patriarcales, violentas o discriminatorias contra las que hay que seguir luchando y que tienen en el momento actual una presencia activa muy importante, lo cual constituye un motivo de optimismo indudable en nuestras sociedades.

El movimiento LGTBIQ+

El movimiento LGTBIQ+ lucha contra la discriminación sexual y busca la normalización y reconocimiento de derechos para personas lesbianas, gays, bisexuales, transgénero, transexuales, intersexuales y con diversas orientaciones sexuales e identidades de género. Sus principales objetivos son la igualdad legal y social, la eliminación de la violencia y la discriminación, y el reconocimiento de la diversidad sexual y de género.

Los principales rasgos y objetivos del movimiento LGTBIQ+ son los siguientes:

Lucha contra la discriminación: El movimiento trata de eliminar la discriminación en todas sus formas, incluyendo la discriminación en los ámbitos laboral, educativo, familiar y social.

Igualdad legal y social: Se lucha para lograr la igualdad de derechos en áreas como el matrimonio, la adopción, la herencia, y la protección contra la violencia y la discriminación.

Reconocimiento de la diversidad: El movimiento promueve la aceptación y el respeto por todas las orientaciones sexuales e identidades de género, incluyendo la bisexualidad, la transexualidad y la intersexualidad.

Visibilidad y orgullo: Las marchas del orgullo son una forma de celebrar la diversidad y de mostrar públicamente el orgullo de ser parte de la comunidad LGTBIQ+.

Educación y sensibilización: El movimiento trata de informar a la sociedad sobre la realidad de las personas LGTBIQ+, combatiendo prejuicios y estereotipos.

Protección contra la violencia: Se trata de prevenir y sancionar la violencia y el acoso contra personas LGTBIQ+, así como garantizar su seguridad y protección.

Acceso a servicios y atención: A fin de garantizar que las personas LGTBIQ+ tengan acceso a servicios de salud, educación y otros servicios sociales en igualdad de condiciones.

Inclusión en todos los ámbitos: Se busca la inclusión de las personas LGTBIQ+ en todos los aspectos de la sociedad, incluyendo la política, la cultura y la economía.

Empoderamiento: Se trata de fortalecer a las personas LGTBIQ+ para que puedan defender sus derechos y participar activamente en la sociedad.

Adaptación y evolución: El movimiento ha ido evolucionando para incluir nuevas identidades y experiencias, como las personas intersexuales y no binarias, reflejando una mayor comprensión de la diversidad sexual y de género.

Vista creada por IA a través de Google, revisada y editada posteriormente por mí el 21 de julio de 2025.

21.d) Importancia de los rasgos psíquicos del ser humano

Según Fromm la *estructura socioeconómica* de la sociedad moldea el *carácter social* de sus miembros con el fin de que «*deseen hacer aquello que deben hacer*». Al mismo tiempo, el *carácter social* influye en la estructura socioeconómica de la sociedad dándole más estabilidad a la estructura social y, en ocasiones, trata de romper la estructura social predominante (Fromm, 1980: 131).

Asimismo, el «*carácter social*» incorpora, además de la atención a las necesidades básicas del ser humano y la sustentabilidad del medio natural en que habita, otros rasgos de carácter *espiritual* (que Fromm llama necesidades «*religiosas*») para referirse, en el sentido más amplio de la palabra, a «*cualquier sistema de pensamiento y acción compartido por un grupo, que ofrece al individuo un marco de orientación y un objeto de devoción*» (Fromm, 1980: 132). Según Fromm, estos impulsos «*religiosos*» aportan la energía necesaria para mover a hombres y mujeres a realizar colectivamente cambios sociales, y es por ello por lo que sólo puede crearse una nueva sociedad si ocurre un cambio profundo en el corazón humano, esto es, si un nuevo objeto de aspiración se plantea en lugar del actual.

Muchos políticos revolucionarios creen que primero hay que cambiar radicalmente la estructura política y económica, y después el espíritu humano cambiará en la nueva sociedad. Sin embargo, no ha sido así en las revoluciones francesa y rusa. Por otra parte, hay quienes afirman que primero debe cambiar la naturaleza de los seres humanos, esto es, su conciencia, sus valores y su carácter, y sólo entonces puede crearse una sociedad verdaderamente humana. Sin embargo, la historia de la especie humana tampoco parece corroborar esta suposición.

Los rasgos espirituales («*religiosos*»), según Fromm (1980: 133), están enraizados en las condiciones básicas de la especie humana y constituyen un aspecto de nuestra «*estructura de carácter*», ya que somos aquello que deseamos y que motiva nuestra conducta.

Para Fromm, además de las necesidades biológicas existen estas otras necesidades psíquicas. En la evolución biológica del reino animal, la especie humana, como recuerda Fromm, surgió como resultado del avance en dos tendencias que fueron fortaleciéndose: por un lado, la decreciente determinación de la conducta humana por los instintos; y, por otro, el crecimiento del cerebro, en especial la *neocorteza* cerebral²⁸². Pero si bien la especie humana adquirió conciencia de sí misma, así como razón e imaginación, «*necesita un marco de orientación y un objeto de devoción para subsistir*» (Fromm, 1980: 134).

Tal como señala Fromm:

«*Sin un mapa natural y social, esto es, una descripción del mundo y del lugar que el individuo ocupa en éste que esté estructurado y tenga cohesión interna, los seres humanos se sentirán confusos, y no podrán actuar con finalidad y coherencia, porque no podrían orientarse ni encontrar un punto fijo que les permita organizar las impresiones que experimenta todo individuo*» (Fromm, 1980: 134-135).

El mapa es, desde luego, una aproximación a la explicación de los fenómenos, que sirve para vivir, y sólo en la medida que la práctica de la vida se vea libre de sus contradicciones y de su irracionalidad, el mapa podrá corresponder a la realidad. Sin embargo, como añade Fromm, un mapa no basta para guiarnos en la acción, ya que necesitamos también una *meta* que nos señale a dónde ir.

²⁸² La «*neocorteza*» cerebral es la capa más externa y la parte más evolucionada del cerebro en los mamíferos, especialmente en los primates y los humanos.

Por ello hay que incorporar esa meta u objetivo al que aspiramos, a fin de enfocar todos nuestros esfuerzos y la base de nuestros valores efectivos, y no solamente declarados. Es esta *meta* u objetivo lo que necesitamos para trascender nuestra existencia aislada, con sus dudas e inseguridades, para satisfacer la necesidad de dar sentido a nuestra vida (Fromm, 1980: 135).

21.e) La adoración de la tecnología y la «religión industrial»

Fromm (1980: 143) se refiere a la «*religión industrial*» que está enraizada en la estructura del carácter de la sociedad moderna y que impone a las personas un «*carácter mercantil*», con lo cual éstas pasan a constituirse en algo «*pignorable*», perdiendo su sentido de identidad y produciendo con ello, en gran medida, la separación entre la razón y los sentimientos. El «*carácter mercantil*» es el «*carácter alienado*» al que se refiere Marx, esto es, las personas enajenadas de su trabajo, de sí mismas, de los demás seres humanos y de la naturaleza (Fromm, 1980: 146).

Pero junto al este «*carácter mercantil*» Fromm añade también lo que llama la «*religión cibernética*» o la adoración existente hacia la supuesta capacidad de la tecnología para solucionar todos los problemas que se presenten. De este modo, según Fromm (1980: 147-148), dejamos de ser amos de la técnica y nos convertimos en sus siervos, adoradores y esclavos. En la actualidad puede apreciarse cómo las grandes potencias siguen la carrera armamentista y nuclear en vez de buscar los acuerdos para ponerle término, así como muestran tener escaso interés en afrontar la catástrofe ecológica. Para Fromm, el cambio social y del ser humano se convierten en una exigencia fundamental a la cual trata de dar una respuesta.

21.f) El cambio social hacia una nueva sociedad y un nuevo ser humano

Fromm reflexiona sobre cómo avanzar en el cambio fundamental del carácter humano en el tránsito del modo de «*tener*» al modo de «*ser*», a fin de enfrentar la situación actual. La meta no es dominar la naturaleza, sino la técnica, las fuerzas sociales irracionales y las instituciones que amenazan la supervivencia de la sociedad y la especie humana (Fromm, 1980: 165). Para ello, si se desea que las esferas económicas y políticas se sometan al *desarrollo humano*, el modelo de la nueva sociedad debe determinarse por los requerimientos de las personas no alienadas, orientadas según el modo de «*ser*» (Fromm, 1980: 166).

Según señala Fromm, el primer paso decisivo hacia esta meta es que la producción se oriente hacia lo que llama un «*consumo sano y humanista*», lo cual requiere que un número creciente de personas deseen cambiar sus normas de consumo y su estilo de vida, algo que, desde luego, requiere un lento proceso educativo, así como un esfuerzo colectivo por identificar cuáles son los elementos perniciosos y no deseados del *consumismo* predominante en la actualidad o, dicho de otra forma, la investigación básica de la naturaleza de las necesidades reales del ser humano y no sólo el resultado de las propuestas de consumo habitualmente sugeridas desde las propias industrias.

Fromm cree que es de esperar que este esfuerzo coordinado para identificar un «*consumo sano*» pueda realizarse como resultado de la colaboración de especialistas y científicos/as de varias profesiones, y procurar la masiva difusión de sus resultados y propuestas, las cuales no deben imponerse sino ofrecerse a la población para su consideración, organizada en lo que Fromm denomina «*grupos de debate*» creados con esta finalidad.

Desde luego, Fromm es consciente de que el «*consumo sano*» puede afectar a accionistas y directivos de las empresas que deben alterar sus planes de producción basados en las ganancias y el crecimiento de las ventas. De eso se trata, aunque en este caso el movimiento

por un «*consumo sano*» no está planteando la limitación del derecho de propiedad de esas personas, sino la orientación de la producción hacia las verdaderas necesidades humanas, lo que obliga a una producción más «selectiva».

Tal como señala Fromm (1980: 170):

«Este movimiento de consumidores sería la manifestación de una democracia genuina: los individuos se expresarían directamente y tratarían de cambiar el curso del desarrollo social de una manera activa y no enajenada, basados en la experiencia personal y no en lemas políticos».

Pero para lograr una sociedad basada en el modo de «*ser*», sus miembros deben participar activamente en su funcionamiento económico y como ciudadanía, por lo cual se requiere avanzar en una *democracia participativa*, superando las limitaciones de la *democracia representativa* actual. Esta «*democracia participativa*» debe darse tanto en su versión de la *democracia industrial* como de la *democracia política*.

La «*democracia industrial*» significa que la empresa no sea solamente una institución técnica y económica sino, igualmente, una institución social en cuyo funcionamiento deben participar activamente todos sus miembros integrantes. Lo mismo cabe decir de la *democracia política*, la cual debe sustituir los actuales procedimientos electorales, las encuestas y otras representaciones teatrales, que deben sustituirse por una *democracia participativa* en la que las personas tengan verdaderamente acceso a la información, protagonicen los debates y puedan hacer efectivas sus resoluciones.

Para Fromm la *participación* efectiva en la vida política requiere la *descentralización* en la industria y la política. Asimismo, la participación responsable requiere además que la administración *humanista* reemplace los protocolos habituales de la administración *burocrática*.

Lograr establecer una sociedad en la que predomine el modo de «*ser*» depende también de otras medidas facilitadoras a las cuales Fromm hace también mención (1980: 176 y siguientes), entre las cuales deseo resaltar las siguientes:

- Eliminar los métodos de «*lavado de cerebro*» en la publicidad industrial y política, los cuales son un peligro para la salud mental, el pensamiento crítico y la independencia emocional de las personas.
- Eliminar la enorme desigualdad existente entre los pueblos ricos y los pobres, lo que implica una reorientación fundamental de la actual cooperación internacional para el desarrollo.
- Introducir un ingreso anual garantizado a la población.
- La liberación de las mujeres del dominio patriarcal.
- El establecimiento de un *Supremo Consejo Cultural*, encargado de aconsejar al gobierno, los políticos y la ciudadanía en todas las materias en que es necesario el conocimiento, y difundir dicha información amplia y eficazmente.
- Desvinculación de la investigación científica de la industria militar.

Como se aprecia, las reflexiones de Erich Fromm permiten situarnos en el lugar que ocupamos en la sociedad actual en relación con la necesaria transición desde el modo de *tener* al modo de *ser*.

Tras esta relectura me parece que incluso en el área en la que he venido trabajando durante estos últimos cuarenta años, esto es, el *enfoque del desarrollo territorial*, muy posiblemente haya que seguir insistiendo mucho más en la dimensión del *desarrollo humano* un aspecto que ha venido ocupando en gran medida a Amartya Sen, con objeto de añadir de forma más explícita dicha dimensión en el citado enfoque, con la finalidad de diferenciarse

mucho más claramente de la simple dimensión del modo de «*tener*» propio del funcionamiento capitalista ordinario.

Añado, pues, a continuación, una referencia explícita a Amartya Sen para concluir este ya demasiado extenso texto de la guía no convencional de estudio de la economía política, el desarrollo, el subdesarrollo, y el desarrollo territorial, con el deseo de que este recorrido ayude a ver la realidad de un modo más consciente, tratando de aplicar su conocimiento en el modo de «*ser*».

21.g) **Amartya Sen. Sobre ética y economía. Comportamiento económico y racionalidad**

Amartya Kumar Sen nació en noviembre de 1933 en Santiniketan (India). Tras completar sus estudios en la India, se trasladó al Trinity College de Cambridge (Inglaterra), donde obtuvo su doctorado en 1959. Fue profesor de Economía en las universidades de Calcuta y Delhi, en la *London School of Economics* y en las universidades de Oxford (Reino Unido) y Harvard (Estados Unidos). Sus investigaciones sobre la teoría del desarrollo humano, la economía del bienestar y los mecanismos subyacentes de la pobreza han contribuido a la lucha contra la injusticia, la desigualdad, la enfermedad y la ignorancia.

En una de sus obras más conocidas, *Pobreza y Hambruna: Un ensayo sobre derechos y privaciones* (1981), Sen argumenta que el hambre no es consecuencia de la falta de alimentos, sino una cuestión de desigualdad y falta de acceso a los recursos. El libro introduce el concepto de «*derechos de acceso*», que se refiere a los derechos legales y económicos que permiten a las personas obtener alimentos y otros bienes básicos. «*Pobreza y Hambruna*» tuvo un impacto muy relevante, ayudando a cambiar el enfoque sobre la pobreza, pasando de medir la cantidad de alimentos disponibles a analizar los mecanismos de acceso y distribución.

Las aportaciones de Amartya Sen en el desarrollo de los indicadores económicos y sociales han sido los conceptos de *capacidad y libertad positiva*, es decir, la capacidad real de una persona de *ser* o de *hacer* algo, en contraposición a la *libertad negativa*, común en economía, que se centra en la no interferencia. El pensamiento de Amartya Sen ha ayudado a redirigir planes de desarrollo y algunas políticas de las Naciones Unidas. Premio Nobel de Economía en 1998, ha recibido además numerosos premios en diferentes países. Ha sido asesor y presidente honorario de Oxfam Internacional. Entre sus libros destacan:

- *Desarrollo y libertad* (2000)²⁸³, donde Sen explora la relación entre desarrollo económico y libertad, argumentando que el desarrollo no debe ser visto simplemente como un aumento del PIB, sino como la expansión de las capacidades y libertades de las personas.
- *La desigualdad económica* (2001)²⁸⁴. Sen explora en este libro las causas y consecuencias de la desigualdad económica, proponiendo un enfoque que va más allá de la simple medición de la pobreza y los ingresos, argumentando que la desigualdad debe entenderse en términos de las capacidades y funcionamiento de las personas, es decir, lo que pueden ser y hacer en la vida.
- *La idea de la justicia* (2010)²⁸⁵. En este libro Sen aboga por un análisis de las injusticias existentes en el mundo real, buscando cómo reducir la desigualdad y promover el bienestar social.

²⁸³ Amartya Sen (2000): *Desarrollo y Libertad*. Editorial Planeta.

²⁸⁴ Amartya Sen (2001): *La desigualdad económica*. Fondo de Cultura Económica, México.

²⁸⁵ Amartya Sen (2010): *La idea de la justicia*. Taurus.

- *Sobre Ética y Economía* (2020)²⁸⁶, donde Sen critica la separación entre ética y economía en el análisis económico moderno y argumenta que la ética es esencial para comprender y abordar los problemas económicos.

Sobre Ética y Economía

Tal como afirma John M. Letiche en el prólogo de la obra de Amartya Sen «*Sobre ética y economía*», se ha producido un grave distanciamiento entre la economía y la ética, lo que ha originado una de las principales deficiencias de la teoría económica oficial (Sen, 2024: 9).

Según Amartya Sen, en las obras de los grandes economistas se puede observar que algunos incorporan las cuestiones éticas con más seriedad que otros, como se advierte en Adam Smith, John Stuart Mill, Francis Edgeworth y Karl Marx. Sin embargo, en otros casos como William Petty, François Quesnay, David Ricardo, Agustine Cournot o León Walras, el interés principal se encuentra en los temas logísticos y técnicos (Sen, 2024: 26).

Asimismo, según sigue señalando Sen:

«La metodología de la economía positiva» no solamente ha huido del análisis normativo, sino que también ha ignorado una diversidad de complejas consideraciones éticas que afectan al comportamiento humano real».

De este modo, si se examina el enfoque de las publicaciones de la economía moderna, es difícil no darse cuenta del abandono del análisis normativo y de la ignorancia de los temas éticos en la caracterización del comportamiento humano real (Sen, 2024: 26-27).

Comportamiento económico y racionalidad

En la economía moderna el supuesto del comportamiento «*racional*» de los seres humanos desempeña un papel fundamental. Sin embargo, según señala Amartya Sen, los tipos fríos y racionales tal como presupone la teoría económica oficial «*pueden llenar nuestros libros de texto, pero el mundo es más rico*» (Sen, 2024: 32).

Sen critica, pues, la identificación del comportamiento real de las personas con lo que la teoría económica oficial considera un comportamiento «*racional*» afirmando que éste se da cuando existe *consistencia interna* en el momento de la elección y, sobre todo, cuando se persigue la *maximización del propio interés* (Sen, 2024: 33). Sin embargo, para Sen, la consistencia interna —sin importar como se defina— no puede ser por sí sola un argumento suficiente para garantizar la racionalidad de una persona, mientras que el enfoque egoísta de la racionalidad supone, entre otras cosas, un claro rechazo de las motivaciones relacionadas con la ética (Sen, 2024: 35-37).

A pesar de estas críticas el supuesto del comportamiento puramente egoísta sigue siendo el normal en economía, proporcionando los fundamentos de comportamiento de la teoría económica convencional y del análisis de la política, siendo ésta la base de lo que se enseña a los/las estudiantes de economía (Sen, 2024: 38-39).

²⁸⁶ Amartya Sen (2020): *Sobre ética y economía*. Alianza Editorial.

Sen insiste además en señalar que el apoyo que los seguidores y partidarios del comportamiento egoísta constituye una interpretación restrictiva de lo planteado por Adam Smith, el cual nunca llevó sus opiniones a ese extremo (Sen, 2024: 52).

Amartya Sen y el Desarrollo Humano

Amartya Sen es conocido por su enfoque en el *desarrollo humano*, donde destaca la importancia de la libertad y las *capacidades* individuales para el bienestar. Sus principales aportaciones incluyen la teoría de las capacidades reales de las personas para lograr sus metas y aspiraciones, y la crítica a las mediciones de desarrollo basadas únicamente en el Producto Interior Bruto.

Entre sus principales aportaciones destacan:

Teoría de las capacidades

Sen propone que el *desarrollo humano* no sólo se mida por el crecimiento económico, sino por la ampliación de las *capacidades* de las personas para realizar sus vidas, esto es, la libertad para elegir y actuar, lo que implica tener acceso a recursos, servicios y oportunidades que les permitan alcanzar sus objetivos.

Enfoque sobre la libertad

Sen considera la libertad como un fin en sí mismo y un medio para el desarrollo. La libertad política, los servicios económicos, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora son elementos clave que contribuyen a la capacidad general de una persona.

Crítica al enfoque exclusivamente economicista

Sen critica la idea de que el desarrollo se reduzca al crecimiento económico, el cual puede ser importante, pero no es suficiente si no se traduce en una mejora de la vida de las personas. Es necesario considerar factores sociales, como la salud, la educación y la igualdad, para evaluar el verdadero desarrollo.

Desarrollo como expansión de libertades

Sen ve el desarrollo como un proceso de expansión de las libertades reales de las personas, permitiéndoles llevar una vida que valoren, lo que implica no solo proporcionar recursos, sino también asegurar que las personas tengan la capacidad de utilizarlos para lograr sus objetivos.

Importancia de la justicia social

Sen destaca la necesidad de considerar la justicia social en el desarrollo, asegurando que las oportunidades sean equitativas para todos, lo que obliga a abordar las desigualdades y garantizar que las personas tengan acceso a los recursos y servicios necesarios para desarrollar sus vidas.

En suma, Sen ha enriquecido la comprensión del *desarrollo humano* al subrayar la importancia de la libertad, las capacidades individuales y la justicia social en un enfoque que posee un impacto significativo en la formulación de políticas y en la forma en que se evalúa el progreso de las sociedades.

Vista creada con IA a través de Google, revisada y editada por mí el 27 de julio de 2025.

El enfoque del desarrollo territorial²⁸⁷

Introducción

En este capítulo y en el siguiente trato de mostrar una visión de conjunto sobre las iniciativas de desarrollo territorial a partir de mi propia experiencia de trabajo de campo durante estas últimas décadas, principalmente en América Latina, Andalucía y el País Vasco, en las que he trabajado en el diseño e implementación de políticas de desarrollo económico local y, posteriormente, de políticas de desarrollo territorial sustentable ambientalmente.

Así pues, en el capítulo 22 expondré, en primer lugar, los antecedentes del enfoque del desarrollo territorial, aludiendo a los «*distritos industriales*» italianos, así como la presentación de Giorgio Fuà relativa a los problemas de los *países de desarrollo tardío*, y la aportación de Michael Piore y Charles Sabel en su obra «*La Segunda Ruptura Industrial*» (1984), para exponer los principales rasgos del modelo de «*producción flexible*».

Posteriormente, señalo la aportación derivada del aprendizaje de las «*buenas prácticas*» en desarrollo económico local y empleo por parte de diversos organismos internacionales, que permitió aportar algunas metodologías para el diseño de las políticas territoriales de desarrollo, entre las cuales he elegido exponer un resumen de la metodología de las iniciativas *Leader* para el desarrollo rural en la Unión Europea, que me parece especialmente de interés. Para concluir este capítulo incorporo un intento de resumir las aportaciones en Desarrollo Económico Local en América Latina y el Caribe.

22.a) Pioneros del enfoque del desarrollo territorial. Giacomo Becattini y el «redescubrimiento» de Alfred Marshall. Los «distritos industriales» italianos

A finales de la década de 1970 el economista italiano Giacomo Becattini²⁸⁸ y sus colegas de la Universidad de Florencia advirtieron que —según la investigación sobre el de-

²⁸⁷ Una presentación de este tema puede verse también en Francisco Alburquerque (2023): Un recorrido de aprendizaje en desarrollo territorial. Editorial Académica Española, Berlín.

²⁸⁸ Giacomo Becattini: «Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano». Sociología del Trabajo, número 5, 1988-1989. Universidad Complutense de Madrid, páginas 3-17.

sarrollo industrial de posguerra en determinadas regiones del norte, este y centro de Italia—dicho desarrollo no había tenido lugar según lo señalado por la interpretación convencional basada en la acumulación de capital y progreso técnico en grandes empresas tratando de alcanzar economías de escala según el mayor tamaño de las empresas. En su lugar, el desarrollo parecía responder a una forma de «*industrialización difusa*», sobre la base de aglomeraciones territoriales de pequeñas y medianas empresas con vínculos tecnológicos y productivos entre sí, que se apoyaban en las características sociales, institucionales y culturales de los diferentes territorios. De esta forma se recuperaba una interpretación que ya había sido propuesta por Alfred Marshall (1890)²⁸⁹ cuando advirtió sobre la existencia de una organización territorial de la producción basada en redes de pequeñas empresas en determinados ámbitos territoriales (*distritos industriales*), aprovechando las «*economías externas*» generadas en los mismos.

El concepto de «*distrito industrial*» de Alfred Marshall pasó a convertirse así en el punto de partida de un enfoque sobre el desarrollo que subraya la importancia del *territorio* como unidad de análisis, superando la habitual aproximación *sectorial* en la economía. De este modo, el «*territorio*» no es únicamente un espacio geográfico determinado, sino un «*lugar de vida*», cuyos rasgos e instituciones sociales, culturales y políticos desempeñan un papel trascendental en el diseño de las estrategias de *desarrollo local endógeno*, esto es, con capacidad local para aprovechar internamente los recursos y oportunidades existentes, tanto las basadas en recursos locales como en las oportunidades de dinamismo externo.

Este proceso de «*industrialización difusa*» (o modelo *descentralizado* de desarrollo local) se caracteriza, según Becattini y sus colegas italianos, por la presencia de un conjunto de pequeñas y medianas empresas especializadas en actividades manufactureras ligeras ubicadas en determinados territorios, con las consiguientes *economías de aglomeración*, capaces de competir a escala nacional e internacional, con niveles de calidad muy similares a las de las grandes empresas. Se trata, por tanto, de *sistemas productivos locales* de pequeñas empresas que lideran el desarrollo de su área territorial respectiva, sobre la base del aprovechamiento del *potencial endógeno* existente en la misma, como un modelo de «*industrias localizadas*» o industrialización «*descentralizada*», basada en un enfoque de desarrollo económico local «*desde abajo*».

Para Becattini, el «*distrito industrial*» puede definirse, pues, como una entidad socio-territorial caracterizada por la presencia activa de una comunidad abierta de personas y de un conjunto de pequeñas y medianas empresas manufactureras, en un área históricamente determinada, en la cual tanto la comunidad como las empresas poseen fuertes lazos o vinculaciones entre sí. Becattini y sus colegas italianos pusieron así en el debate unas reflexiones de Alfred Marshall en las que se incluye la *organización territorial de la producción* como un factor productivo junto a los otros tres factores considerados tradicionalmente por los economistas clásicos, esto es, la tierra, el trabajo y el capital.

Por *tierra* se entiende la naturaleza (medio ambiente), así como los recursos naturales, algunos de ellos indispensables para la vida en el planeta (como el agua potable, el suelo fértil o la energía solar), mientras que el *trabajo* es el esfuerzo humano, manual o intelectual, dedicado a una finalidad económica, y el *capital* la cantidad de medios físicos y financieros preparados para la producción de bienes y servicios. Finalmente, la inclusión de la *organización de la producción* (tanto privada como pública) ayuda a incorporar las aportaciones posibles desde el *entorno* de las empresas, tanto procedentes de la naturaleza como de las instituciones sociales, con el fin de orientar el trabajo hacia la satisfacción de las necesidades humanas y el cuidado de la biosfera.

²⁸⁹ Alfred Marshall (1890): *Principios de Economía*. Editorial Aguilar, Madrid, 1963.

Según Alfred Marshall (1890), los economistas clásicos no tuvieron suficientemente en cuenta el aumento de posibilidades que dimana de la *organización territorial de la producción*. En realidad, todo productor recibe ayuda de su entorno, ya sea en forma de caminos u otros medios de comunicación, mercados para la adquisición de insumos y artículos de consumo, servicios de asistencia médica, instrucción y recreo, todo lo cual hace que en muchos aspectos la eficiencia productiva (o productividad) se vea aumentada.

Así pues, para Alfred Marshall, Adam Smith y sus discípulos exageraron la doctrina de la *organización natural* de la producción al señalar que la búsqueda del mayor egoísmo individual conduce al logro del mayor nivel de bienestar colectivo. Contrariamente a estas exageraciones, Marshall reconoce que la libertad de la empresa debe asegurarse, pero, asimismo, subraya que el ser humano posee capacidades de conocimiento y previsión del futuro para efectuar mejoras o acelerar la introducción de éstas en la actividad económica y social. Según Marshall, la evolución de las artesanías o manufacturas muestra generalmente la producción de determinados artículos en diferentes localizaciones (*industrias localizadas*), y esta localización de la industria fue preparando gradualmente el camino para muchos de los modernos desarrollos de la división del trabajo en las artes mecánicas y en las tareas de dirección de los negocios.

Entre las causas de la *localización* y especialización industrial de determinados *distritos* (o territorios) Marshall cita la existencia de ventajas *comparativas* naturales (esto es, condiciones físicas, clima, suelo, accesibilidad geográfica, disponibilidad de materias primas, entre otras); así como los estímulos de la demanda de productos especializados; la localización de artesanos y trabajadores/as cualificados/as en un determinado lugar; así como la presencia de buenas vías de comunicación.

Por lo general, la actividad de los *distritos industriales* suele tener lugar en torno a una o más ciudades de determinado tamaño, las cuales poseen una oferta importante de servicios que son parte del *entorno* social, institucional o territorial favorable a la eficiencia productiva o *productividad* empresarial. El *distrito industrial* se caracteriza, pues, por un conjunto de actividades multisectoriales subsidiarias y especializadas, alrededor de una actividad productiva principal, la cual da título al distrito (distrito textil, del mueble, del calzado, por ejemplo). De este modo, el «*distrito industrial*» no sólo incluye las relaciones estrictamente económicas sino también las «territoriales», esto es, sociales, culturales e institucionales, las cuales tienen igual importancia o más que las anteriores. No se trata, por tanto, de un «sector» en el sentido tradicional de este término. Por lo demás, cualquier actividad productiva es esencialmente *multisectorial* y se encuentra siempre en un determinado contexto social e institucional.

Los conceptos de distrito industrial, economías externas y atmósfera industrial

El concepto de *distrito industrial* de Alfred Marshall hace referencia, pues, a la existencia de agrupamientos de pequeñas y medianas empresas localizadas en determinados ámbitos territoriales (*distritos*), tales como los distritos textiles de *South Lancashire* o el distrito metalúrgico de *Sheffield* durante el siglo XIX, los cuales logran sustentar su eficiencia productiva y competitividad gracias a las *economías externas* favorables existentes en dichos territorios, esto es, el conjunto de características sociales, culturales, institucionales, ambientales y territoriales específicas de esos distritos industriales.

Hay que tener en cuenta que el término inglés de «*industrial districts*» no es utilizado en su versión limitada al sector secundario de la economía (el sector industrial o manufacturero), sino que se refiere a cualquier tipo de actividad transformadora en la producción, sea de origen primario, secundario o terciario. De este modo, una traducción más precisa del término

podría ser la de «*distrito productivo*». En suma, con el concepto de «*distrito industrial*», Alfred Marshall trata de subrayar la complejidad de las relaciones económicas, sociales y territoriales en las que tiene lugar el funcionamiento de las empresas en la realidad.

De este modo, y esto es bien importante, la *unidad de análisis* deja de ser la empresa considerada aisladamente y es sustituida por el territorio (*distrito*), ya que éste permite dar cuenta del tipo de *organización territorial de la producción* y el entramado o aglomeración de empresas en su interacción con el resto de los elementos existentes en el territorio donde se localizan las empresas. Hay que recordar que las empresas se sitúan siempre en un conjunto de eslabonamientos productivos con sus proveedores, distribuidores y clientes, en una «*cadena productiva*», la cual —a su vez— se encuentra en un determinado contexto o entorno social, institucional y medioambiental, es decir, territorial. El *territorio* no es, por tanto, sólo un lugar geográfico sino, fundamentalmente, un elemento crucial explicativo de la eficiencia productiva y empresarial.

La interpretación de Marshall sobre los distritos industriales muestra, pues, que el logro de mayores rendimientos por parte de las empresas, no depende exclusivamente del tamaño de éstas, ya que también es posible lograr dichos rendimientos mediante un tipo de organización territorial de la producción basado en agrupamientos (o redes) territoriales de pequeñas y medianas empresas (pymes) vinculadas entre sí en torno a una actividad principal, alrededor de la cual tiene lugar una división del trabajo entre esas empresas. De este modo, el análisis de Alfred Marshall viene a suponer una llamada de atención frente a la simplista visión de la realidad económica y empresarial basada exclusivamente en las grandes empresas y las ventajas derivadas de las *economías de escala* según el mayor tamaño de éstas.

Como ya lo he señalado, pese a la predominante visión simplista (y apologética) de la realidad empresarial como si estuviera compuesta exclusivamente de grandes empresas, las microempresas, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) y cooperativas de producción locales, así como la agricultura familiar y campesina constituyen en todos los países la mayoría de las unidades productivas o tejido de empresas existentes. Según datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (Mipymes) representan en la mayoría de los países más del 90% del total de las empresas, generando hasta dos tercios del empleo a nivel mundial²⁹⁰. Asimismo, entre los países de la OCDE las Mipymes representan más del 50% del PIB, y en los países de bajos ingresos llegan a suponer entre el 80% y el 90% del PIB.

Como puede apreciarse, la presencia de las Mipymes es un tema fundamental, tanto para el empleo como la producción mundial. La Organización de las Naciones Unidas estima que un 74% de las Mipymes de todo el mundo funcionan en el sector informal de la economía, una cifra que asciende al 77% en los países subdesarrollados. Las Mipymes son, pues, una espina dorsal fundamental de las economías y un factor clave para la reducción de la pobreza y el fomento del desarrollo económico, social y medioambiental. Asimismo, tal como señala la FAO (2014), en la actualidad existe un amplio acuerdo acerca de la importancia que tiene la *Agricultura Familiar* en la seguridad alimentaria, la generación de empleo, la mitigación de la pobreza, y la conservación de la biodiversidad y de las tradiciones culturales. La *Agricultura Familiar* en América Latina y el Caribe representa más del 81% de las explotaciones agrícolas en la región; aporta entre el 27% y el 67% del total de la producción alimentaria, y genera entre el 57% y el 77% del empleo agrícola en la región.

En el análisis de las *economías externas* de una aglomeración territorial de Mipymes cabe destacar las ventajas de la especialización productiva; las economías de intermediación; y la «*atmósfera industrial*» del distrito. Un agrupamiento territorial de empresas puede conseguir

²⁹⁰ <https://news.sap.com/latinoamerica/2021/06/la-importancia-de-las-pymes-en-el-mundo-post-covid/>

economías de escala si el proceso productivo puede descomponerse de tal forma que un sistema de Mipymes pueda disfrutar de ventajas de la plena utilización de recursos especializados. De este modo, la *proximidad territorial* entre las empresas de un *distrito industrial* facilita la rápida realización de los abastecimientos, lo cual añade a las *economías externas* las ventajas de la intermediación.

La aglomeración de Mipymes especializadas facilita la identificación de una amplia gama de productos del *distrito industrial* a posibles clientes o proveedores. El flujo de información sobre productos, tecnologías, diseño, etc., puede llevarse a cabo mediante contactos personales que el *distrito industrial* permite. De igual modo, cuando se trata de productos susceptibles de una demanda variable que requieren adaptaciones o cambios en su producción o diseño, la *proximidad territorial* de las Mipymes en el distrito y su amplia flexibilidad productiva, pueden facilitar dichos cambios.

Los *distritos industriales* se benefician, igualmente, de un elemento intangible que Marshall bautizó como «*atmósfera industrial*» compartida localmente, la cual suele contener una actitud responsable hacia el trabajo que caracteriza al distrito y donde el aprendizaje de los oficios se realiza no exclusivamente en las fábricas. Esta transmisión cultural de valores, actitudes y conocimientos específicos relativos a la producción local está facilitada precisamente por la existencia del *distrito industrial*, lo que supone una ventaja para el fomento de nuevos emprendimientos e incorporación de innovaciones en él. La *atmósfera industrial* facilita, asimismo, la circulación de ideas innovadoras, y ayuda a la resolución de conflictos entre los diferentes actores territoriales.

En definitiva, entre las ventajas de la *proximidad* en las *industrias localizadas* cabe citar las siguientes:

- Mercado local de mano de obra con habilidades profesionales específicas.
- Existencia de una «*atmósfera industrial*» favorable, que facilita la cooperación entre las fuerzas sociales y económicas en el distrito.
- Aprecio local por el trabajo bien hecho y receptividad a las nuevas ideas, inventos y perfeccionamientos de la maquinaria en los procesos de fabricación y en la organización en general (esto es, incentivos locales a la innovación).
- Atracción de industrias subsidiarias que proporcionan a la industria principal útiles y materiales, organizando sus vinculaciones y tendiendo de diversos modos relaciones entre el grupo de empresas²⁹¹.
- Mayor posibilidad de utilización de maquinaria costosa dada la mayor facilidad para la producción conjunta y las acciones colectivas.

Sin embargo, también hay que señalar algunas *desventajas* de las «*industrias localizadas*»:

- A veces, una industria localizada puede hacer demasiado extensa la demanda de un tipo determinado de trabajo especializado de una sola clase, sin que existan otras oportunidades de trabajos diferentes.
- Asimismo, un *distrito industrial* que dependa exclusivamente de una sola actividad estará más expuesto a posibles crisis que aquellos otros en los cuales se desarrollan diversas industrias diferentes.

Estas desventajas pueden enfrentarse mediante el establecimiento en esos distritos de industrias de carácter suplementario.

Como se aprecia, la importancia de la aportación de Alfred Marshall sobre los *distritos industriales* (rescatada por Becattini y sus colegas de la Universidad de Florencia a fines de la

²⁹¹ Esto constituye un precedente claro del concepto de «*clúster*».

década de los años setenta del siglo pasado) es la de lograr una integración de los aspectos económicos, sociales y territoriales en los que se desempeñan las empresas, tomando como unidad de análisis el *territorio*, de lo que se derivan indicaciones de política de desarrollo productivo y empresarial que no se limitan únicamente a variables macroeconómicas y sectoriales, ya que involucran un enfoque integral de desarrollo territorial.

22.b) Giorgio Fuà: Problemas de los países de desarrollo tardío y propuesta de políticas

En su obra «*Problemas del desarrollo tardío en Europa*» Giorgio Fuà²⁹² señala que el desarrollo económico no tuvo lugar de forma simultánea y similar en todos los países de Europa Occidental, ya que en algunos países dicho proceso de desarrollo aconteció más tardíamente y de forma diferenciada respecto a los países que habían iniciado anteriormente su desarrollo. A pesar de las diferencias que pueden observarse en *países de desarrollo tardío* como Italia, España, Portugal, Grecia, Irlanda o Turquía, todos ellos poseían en común algunos problemas cuyo análisis es de gran interés desde el punto de vista de la economía y la política de desarrollo. Entre esas diferencias pueden señalarse el diferente inicio de su proceso de desarrollo, las características del clima, suelo y orografía, la extensión superficial, la densidad de población, así como su tasa de crecimiento demográfico, la estrategia de apertura externa y la orientación hacia los mercados internacionales, así como el carácter, estructura y eficiencia de su Administración Pública.

Pero, más allá de tales diferencias entre los *países de desarrollo tardío*, es importante subrayar que su evolución estructural no constituye ninguna réplica de la evolución seguida por los países que con anterioridad habían iniciado su proceso de desarrollo industrial, ya que incluso en los casos en que los procesos de desarrollo en algunos de los *países de desarrollo tardío* se basan en recursos similares, el contexto en el que dichos procesos tuvo lugar fue distinto.

Con frecuencia, el tipo de análisis convencional basado en las diferentes *etapas del crecimiento económico*²⁹³ ha puesto el énfasis en indicadores superficiales de resultados en vez de referirse a los rasgos estructurales, lo cual ha permitido mostrar algunas semejanzas entre las fases iniciales de las experiencias de desarrollo tanto en los *países de desarrollo tardío* como en los *países más adelantados*. Entre los indicadores habituales se citan, por ejemplo, el menor producto por habitante, la baja productividad media del trabajo, o el elevado porcentaje del sector agrario en el empleo y producto total, en relación con los demás sectores de la economía.

En opinión de Giorgio Fuà (1983), un análisis más detenido permite mostrar una serie de *características estructurales* que afectan a los países de desarrollo tardío como son las diferencias tecnológicas y de productividad, los desfases de capacidad productiva y de ingresos, así como la existencia de efectos de demostración y dificultades en el empleo, todo ello en un contexto internacional muy diferente que debían enfrentar los *países de desarrollo tardío* en las fases iniciales de su desarrollo, lo cual conlleva mayor inestabilidad en la balanza de pagos, nivel de precios y déficit público.

En lo relativo a las *diferencias de capacidad productiva* y de obtención de ingresos son factores importantes explicativos de los inferiores niveles de ingreso en los *países de de-*

²⁹² Giorgio Fuà (1983): *Problemas del desarrollo tardío en Europa*. Institución Alfonso el Magnánimo. Diputación Provincial de Valencia.

²⁹³ Walt Whitman Rostow (1993): *Las etapas del crecimiento económico. Un manifiesto no comunista*. Ministerio de Trabajo e Inmigración. Secretaría General Técnica. Centro de Publicaciones. Madrid.

sarrollo tardío la menor dotación de capital productivo y de infraestructuras sociales básicas, con un nivel de educación y formación profesional inferior (sobre todo en conocimiento tecnológico), y la menor eficiencia del apoyo por parte del sector público. Todo ello se refleja en otro elemento fundamental que es lo que Giorgio Fuà llama la «*capacidad organizativa y empresarial*» existente (*factor O-E*) en los procesos de desarrollo productivo de los países de desarrollo tardío.

De este modo, mientras en los países más avanzados su estructura productiva había evolucionado de manera gradual, según el ritmo de acumulación de los adelantos técnicos, dándose una interconexión entre la evolución de los conocimientos y la capacidad de utilizarlos, en los *países de desarrollo tardío* la situación fue diferente ya que sus procesos de desarrollo se iniciaron después de que los nuevos avances tecnológicos disponibles a nivel mundial dejaran atrás las técnicas tradicionales, siendo así que en estos países se advierte la presencia de un reducido grupo de empresas modernas que logran incorporar tecnologías nuevas que absorben únicamente una fracción de la oferta local de trabajo y capital, junto a un numeroso conjunto de empresas con menor capacidad productiva e inferiores márgenes de salarios y beneficios.

A esto hay que añadir la presencia de los *efectos de demostración y las dificultades de empleo* ya que los salarios correspondientes a la productividad superior de las empresas modernas, así como los mayores niveles de consumo y mejores condiciones de vida y trabajo se convirtieron pronto en una aspiración generalizada en los *países de desarrollo tardío* aunque ese «*efecto demostración*» actuó mucho más rápidamente elevando las aspiraciones que las capacidades, al tiempo que tuvo una incidencia importante en los movimientos migratorios hacia los principales núcleos urbanos. De esta forma, ciertos puestos de trabajo considerados poco atractivos por la mano de obra local fueron progresivamente ocupados por inmigrantes de zonas más pobres, dispuestos a realizarlos, mientras que algunas de las empresas que no podían asumir los costes vinculados a la contratación oficial de la mano de obra, pasaron a conformar un mercado de trabajo y actividad en la economía sumergida o informal.

Líneas de política de fomento productivo para los países de desarrollo tardío

En estas circunstancias, Giorgio Fuà se planteó cuáles podían ser las políticas de fomento de las capacidades productivas en los *países de desarrollo tardío*. Como se ha señalado, el nivel relativamente bajo del producto por trabajo (o producto por habitante) en estos países depende esencialmente de una baja relación entre la dotación de los factores de capacidad organizativa y empresarial de un lado (el *factor O-E*), y la población trabajadora (o la población total), de otro. Así pues, para incrementar el *factor O-E* en los *países de desarrollo tardío* había que estimular el crecimiento de los recursos internos y emplear estos factores de una manera más eficaz.

El Sector Público realiza inversiones importantes relativas al *factor O-E* a través de la educación y la formación profesional de recursos humanos, la investigación para el desarrollo (I+D) o la asistencia técnica, entre otras partidas. Por tanto, no es lo mismo una estrategia orientada a una difusión mayor de dichas inversiones adaptadas a los diferentes *sistemas productivos locales*, que hacerlo de forma concentrada en las empresas de mayor tamaño y capital. Asimismo, se aprecia la importancia de una intervención pública orientada a atenuar el desfase de las productividades mediante políticas de fomento de las Mipymes y de los *sistemas productivos locales*, máxime teniendo en cuenta que las fuerzas del mercado tienden a agravar tales diferencias.

Así pues, entre las líneas de política económica que destaca Giorgio Fuà se pueden citar las siguientes:

- *Intervenciones que estimulen el uso del factor trabajo y las políticas activas de empleo*
En este sentido, hay que tener en cuenta que los sistemas de incentivos como las desgravaciones fiscales o los subsidios a las inversiones, suelen favorecer las líneas de producción más intensivas de capital. Asimismo, las políticas cambiarias destinadas a promover las importaciones estimulan la sustitución de trabajo por capital, del mismo modo que la política laboral puede influir también en dicha sustitución de trabajo por capital. Igualmente, las cotizaciones de la Seguridad Social basadas en los salarios penalizan las actividades con mayor intensidad de trabajo y los impuestos sobre la renta basados en los ingresos de la mayoría de la población tienen idéntico sesgo contra las actividades intensivas en trabajo.
- *Fomento de las pequeñas y medianas empresas y de las políticas de desarrollo territorial (regional y local).*
En los países de desarrollo tardío las Mipymes representan un papel muy importante desde el punto de vista del empleo, el ingreso y su localización territorial más difusa. Asimismo, en dichas empresas el capital necesario por persona ocupada es menor que en las grandes empresas. De modo que una activa política industrial y de innovación tecnológica dirigida al fomento de las Mipymes en los diferentes *sistemas productivos locales* resulta fundamental.
El tipo de políticas de fomento de Mipymes puede estar basado en ayudas directas de carácter genérico, según el menor tamaño de las empresas, o mejor aún, *ayudas indirectas*, encaminadas a construir «*entornos territoriales innovadores*», con dotación de servicios empresariales e infraestructura especializada según los requerimientos de cada sistema productivo local. Asimismo, es preciso aludir a la importante vinculación que debe existir entre la política educativa y de formación profesional de recursos humanos de acuerdo con las necesidades de modernización existentes en los respectivos mercados de trabajo locales, evitando el frecuente sesgo genérico y la orientación hacia las grandes empresas.
- *Desarrollo rural y desarrollo sustentable ambientalmente.*
En este caso, es preciso insistir en el fomento de la diversificación productiva en el medio rural, lo cual no se limita únicamente a las actividades agrarias. Para ello hay que reforzar la calidad de los servicios y equipamientos sociales, así como las infraestructuras básicas en el medio rural, fortaleciendo una red de ciudades medias y territorios. Es importante valorizar el medio ambiente local como un activo básico de desarrollo rural y, en este sentido, la fijación de la población al medio rural posibilita la mejor conservación del medio ambiente y la producción de recursos esenciales como el agua, el suelo, el patrimonio cultural o el paisaje.
- *Equidad o cohesión social y mejora de la calidad de vida.*
La mejora de la dotación de servicios y equipamientos sociales, así como infraestructuras básicas (energía, agua potable, telecomunicaciones, transporte, etc.) debe dar prioridad a las zonas con mayores carencias, a fin de compensar los niveles de retribuciones monetarias más bajos en ellas. De igual modo, deben alentarse los componentes cualitativos del *desarrollo humano* (desarrollo comunitario, participación social, creatividad individual, entre otros) a fin de mantener esa dimensión perdida en la modernización consumista.
- *Descentralización y fortalecimiento institucional de las Administraciones Públicas.*
El fortalecimiento institucional de las *Administraciones Públicas Locales* permite una identificación muy superior de los recursos endógenos y actores territoriales clave. Ello obliga a incorporar una nueva agenda en la *gestión pública local*, a fin de crear los espacios de concertación entre todos los actores vinculados en las iniciativas de desarrollo territorial. La coordinación institucional, tanto *vertical* (entre los diferentes ni-

veles de las Administraciones Públicas) como *horizontal* (entre los distintos organismos y departamentos de una administración), constituye una exigencia de eficacia y eficiencia básicas. Había que superar, en opinión de Giorgio Fuà, los esquemas simplificadores de la realidad actual, así como la lógica política y electoralista, con el fin de avanzar en una estrategia participativa consistente y eficaz.

Giorgio Fuà concluye señalando dos aspectos que más de treinta años después muestran su extraordinaria relevancia, así como la lucidez de este autor italiano cuya lectura animo decididamente. Me refiero a la necesaria regulación de los movimientos internacionales especulativos de capital al tiempo que se trata de fortalecer un sistema financiero orientado hacia el desarrollo territorial, así como la búsqueda de una solución a los importantes movimientos migratorios y la pobreza en el mundo, lo que obliga a una reorientación de la cooperación internacional al desarrollo.

22.c) Michael Piore y Charles Sabel: El modelo de producción flexible

En su obra sobre «*La Segunda Ruptura Industrial*» (1984) Michael Piore y Charles Sabel analizan las causas de la crisis económica de la segunda mitad de la década de 1970 en los países capitalistas avanzados, la cual se había desencadenado a partir del alza brusca de los precios del petróleo. Para estos autores las causas últimas de la crisis no estaban en el encarecimiento de los precios del crudo ni en la crisis fiscal relacionada con los gastos que conlleva el mantenimiento del *Estado del Bienestar*, sino que tenían que ver con los límites del *modelo de desarrollo industrial* basado en la producción en serie, con utilización de maquinaria específica y trabajadores semicualificados destinados a producir bienes estandarizados (el llamado «*modelo fordista*»).

Piore y Sabel utilizan el concepto de «*ruptura industrial*» para referirse a los momentos en los que está en cuestión el rumbo que puede tomar el desarrollo tecnológico, lo cual se encuentra, a su vez, ligado a cambios sociales, políticos e institucionales. En este sentido, la *primera ruptura industrial* habría tenido lugar en el siglo XIX, en el tránsito a las tecnologías de la producción en serie, lo cual limitó la expansión de las tecnologías industriales artesanales, en las cuales los trabajadores cualificados utilizaban una maquinaria polivalente para conseguir una amplia variedad de bienes dentro de un contexto en el que se combinaban la competencia profesional y las relaciones de cooperación facilitadas en el entorno territorial respectivo.

La tesis de Piore y Sabel es que desde la década de 1980 se asiste a una «*segunda ruptura industrial*», observándose desde entonces dos estrategias o modelos distintos para enfrentar la crisis económica. Uno de ellos basado en los principios dominantes de la tecnología de la producción en serie, que requiere cambios en los mecanismos e instituciones reguladores, incluida una redefinición de las relaciones entre el mundo desarrollado y los países subdesarrollados; y otra alternativa (aunque ello no implica que se trate de caminos antagónicos en la práctica) que vuelve la mirada hacia los métodos de producción artesanales que se perdieron en la «*primera ruptura industrial*». Esta segunda alternativa exige, desde luego, un reconocimiento de la importancia que tienen las políticas y estrategias de desarrollo económico territorial frente a las situaciones de crisis, ya que no se puede atender exclusivamente a la problemática de las grandes empresas y fracciones de capital global (o transnacional), sino que es igualmente importante atender a la situación de los diferentes *sistemas productivos locales*.

En otras palabras, la tesis de Piore y Sabel viene a apoyar la existencia de diferentes vías para el desarrollo económico (tal como se ha sugerido en la explicación sobre los «*distritos industriales*» italianos), ya que la organización territorial de la producción no tiene porqué

seguir una sola vía. La *flexibilidad productiva territorial* constituye, pues, un modelo de *desarrollo endógeno* cuyos rasgos principales lo diferencian del modelo *fordista* de producción en masa. Los rasgos de este tipo de formas *flexibles* de producción características del *desarrollo económico territorial* son las siguientes:

- Concentración de pequeñas y medianas empresas locales pertenecientes a una misma cadena productiva, configurando el núcleo principal de especialización productiva de un territorio. Las ventajas debidas a las relaciones de proximidad y la acumulación de experiencia profesional en el territorio integran un contexto de «*economías externas*» disponibles en el territorio.
- Intensa división del trabajo entre las empresas locales, gracias a la elevada especialización de éstas en una o varias fases del proceso productivo, lo que favorece la subcontratación de empresas locales y fomenta una *flexibilidad productiva* y organizativa que provee de *economías de variedad*, a la vez que facilita la difusión de informaciones, ideas e innovaciones.
- Coexistencia de vínculos de *cooperación empresarial* en diferentes fases de la producción, comercialización, distribución e investigación y desarrollo para la innovación tecnológica entre las pymes especializadas locales, lo cual se encuentra ordenado mediante un particular mecanismo de *gobernanza* de las transacciones en el que tienen presencia elementos de mercado y elementos de cooperación en el *distrito*.
- Un *mercado local de trabajo* flexible a menudo escasamente regulado, con una importante presencia de empresarios creativos y trabajadores cualificados con elevado grado de movilidad laboral y social.
- Presencia de una *cultura emprendedora local* que impregna la vida familiar, laboral, social y política en el distrito. Se trata de una cultura productiva, con fuertes vínculos informales dentro y fuera de la empresa entre empresarios, trabajadores, responsables políticos locales e integrantes del sector de conocimiento, lo cual es clave para el intercambio de conocimientos y experiencia.
- Igualmente, ello implica la existencia de *instituciones locales* (asociaciones y cámaras empresariales, agrupaciones de trabajadores, entidades de la sociedad local, etc.), así como la presencia activa de los gobiernos locales en los procesos de desarrollo territorial, todo lo cual ayuda a conformar una «*atmósfera industrial*» que refuerza el sentimiento de identidad y pertenencia al territorio.

22.d) El aprendizaje de las «buenas prácticas» y el diseño de las políticas territoriales de desarrollo

Más allá de la alusión a estas aportaciones teóricas pioneras en el enfoque del desarrollo territorial, hay que señalar la importancia de la propia práctica en el avance de dicho enfoque desplegada por distintos organismos internacionales, como la OCDE, la OIT o la Unión Europea, entre otros. En efecto, la necesidad de dar respuesta a las diferentes situaciones de crisis y desempleo masivo fue un acicate fundamental en la búsqueda de alternativas, una vez que se dejaba de lado la ilusión de que serían «otros» los que iban a solucionar los problemas.

En este sentido, a partir de la década de los años ochenta del siglo pasado se fue produciendo un cambio sustantivo en las políticas de desarrollo en los diversos ámbitos urbano, rural, industrial, agrario o de servicios, tendiendo progresivamente a un diseño en el cual los aspectos *territoriales* fueron adquiriendo cada vez más importancia, a fin de lograr una mayor eficacia y eficiencia en las actuaciones. En este diseño de políticas se buscaba la coope-

ración entre los diferentes actores (público, privado y comunitario), estimulando la *participación* de éstos y del conjunto de la sociedad civil para la elaboración de acuerdos y estrategias *desde los diferentes territorios*.

Entre las metodologías para el fomento de iniciativas de desarrollo territorial creo que merecen destacarse las iniciativas comunitarias *Leader* impulsadas en el medio rural por la Unión Europea, cuyo planteamiento que se resume a continuación.

La iniciativa «Leader» de desarrollo local en el medio rural en la Unión Europea

Los enfoques tradicionales de *desarrollo rural* se han basado, históricamente, en una concepción *sectorial* de las políticas, reduciendo lo *rural* a lo *agrario* y aplicando planteamientos centralistas, en gran medida, con un enfoque asistencialista, ofreciendo ayudas a los beneficiarios en lugar de crear condiciones en los diferentes territorios para que los agentes locales puedan ser promotores de proyectos productivos, adquiriendo las competencias necesarias para ser autores de su propio desarrollo.

La necesidad de superar estos planteamientos tradicionales dio lugar al surgimiento de enfoques innovadores en el *desarrollo rural*, entre los cuales cabe citar la metodología de las iniciativas *Leader* (*«Liaisons Entre Actions de Développement de l'Economie Rural»*) de la Unión Europea, iniciada en la década de los 90, que constituye una de las experiencias de mayor grado de difusión internacional.

Las iniciativas «*Leader*» constituyen un planteamiento basado en el establecimiento de vínculos entre agentes, actividades, sectores y territorio, y el acercamiento entre responsables de las intervenciones y beneficiarios potenciales, a fin de superar las limitaciones de la gestión centralizada y de carácter vertical, con decisiones adoptadas lejos del territorio; una definición estandarizada de las necesidades de los territorios y sus beneficiarios; el tratamiento «*documental*» de los temas sin conocimiento directo de los actores territoriales; y la lentitud en la toma de decisiones, junto a la presencia de procedimientos burocráticos e inadecuados.

Los rasgos esenciales del planteamiento metodológico de las iniciativas *Leader* son:

- *Enfoque territorial*, consistente en la definición de la política de desarrollo rural a partir de las características específicas territoriales de cada zona, la cual debe constituir una unidad de actuación territorial dotada de determinada homogeneidad ambiental, cohesión interna, historia y tradiciones comunes, sentimiento de identidad compartido, entre otros rasgos principales. El fundamento del enfoque territorial se vincula a la toma de conciencia creciente por parte de los agentes locales de la necesidad del aprovechamiento de los recursos endógenos para un desarrollo sostenible y duradero.
- *Enfoque ascendente* (o enfoque «*desde abajo*»), que tiene por objeto fomentar la toma de decisiones participativas a nivel territorial, buscando la implicación de los agentes locales, esto es, la población local, los agentes económicos y sociales, y las instituciones públicas, privadas y comunitarias existentes. Entre las actividades propias del enfoque *ascendente* figuran la animación social y la capacitación de la población local. Este enfoque insiste asimismo en la necesaria presencia de una política coherente con el mismo desde las instancias rectoras del nivel central o, dicho de otra forma, no excluye la presencia de políticas adecuadas «*desde arriba*».
- *Grupo de Acción Local* y «*partenariado*». El Grupo de Acción Local (también llamado *Grupo de Desarrollo Rural*) es uno de los elementos estratégicos del planteamiento *Leader*, dotado de un equipo técnico, con poder de decisión y una dotación presupuestaria adecuada, a fin de influir en la movilización social y la creación de

una institucionalidad favorable al desarrollo local. La búsqueda de alianzas estratégicas («*partenariado*») entre actores locales a favor del desarrollo rural es, pues, una actividad principal de los Grupos de Acción Local.

- *Innovación*. Las iniciativas *Leader* subrayan la importancia del carácter innovador de las acciones, lo cual es también un rasgo de su propia concepción y enfoque. Son actuaciones *innovadoras* las destinadas a nuevas formas de valorización de los recursos locales, como las que incorporan recursos endógenos no utilizados o infrautilizados, las que aprovechan oportunidades de dinamismo exógeno existentes, la creación de nuevos productos, nuevos métodos productivos u organizativos, la apertura de nuevos mercados, entre otras actividades. La innovación también incluye el carácter demostrativo del *Programa Leader* y su integración en red, a fin de difundir la información entre otros grupos o agentes, o el diseño de proyectos en común.
- *Enfoque integrado*. Se trata de superar la fragmentación habitual de los enfoques basados en proyectos sectoriales, a partir de un planteamiento territorial en el que las acciones deben coordinarse en un conjunto coherente, lo que exige una importante *coordinación institucional* entre los diferentes niveles de las administraciones públicas, así como una cooperación territorial entre los distintos actores.
- *Organización en red y cooperación entre territorios*. La creación de un «*observatorio*» sobre las diferentes iniciativas de desarrollo rural trata de superar el aislamiento de los *Grupos de Acción Local*, facilitando al mismo tiempo el intercambio y circulación de información, así como la transferencia de innovaciones. Asimismo, la *cooperación entre territorios* puede producirse no sólo entre territorios cercanos sino también entre cualesquiera otros, alcanzando incluso un carácter transnacional.
- *Gestión de proximidad y cofinanciación*. La gestión del *plan de acción territorial*, con recursos puestos a disposición de los *Grupos de Acción Local* con la supervisión de las instancias territoriales (regionales o provinciales) garantiza una flexibilidad y eficiencia distantes de los procedimientos burocráticos habituales en la Administración Pública. Colaboran a la financiación de los Grupos de Acción Local los gobiernos regional y central, así como la Unión Europea. Dichos recursos permiten el funcionamiento de estos grupos y el diseño de proyectos de desarrollo local en los que se logran atraer inversiones del sector privado y comunitario. El grado de autonomía de los *Grupos de Acción Local* puede variar en función de las modalidades de organización y de los contextos institucionales de los diferentes países y territorios.
- Finalmente, la incorporación de sistemas de evaluación y seguimiento de las actuaciones de los *Grupos de Acción Local* realizados de forma participativa con los actores locales trata de garantizar la transparencia en la gestión de los programas de desarrollo rural²⁹⁴.

22.e) Aportaciones en Desarrollo Económico Local en América Latina

En América Latina, al igual que en otros continentes, la elaboración de la teoría sobre el Desarrollo Económico Local ha ido casi siempre por detrás de la práctica, destacando antes la presencia de los estudios de caso sobre la conceptualización teórica del tema, como en el relato de la experiencia de *Villa El Salvador* en el Perú, la iniciativa del *Grande ABC* en el estado de Sao Paulo, en Brasil, o el caso emblemático de la ciudad de Rafaela, en la provincia de Santa Fe, Argentina, por citar sólo algunos ejemplos.

²⁹⁴ Comisión Europea (2001): Guía Pedagógica Leader. www.rural-europe.aeidl.be

En su investigación de tesis doctoral, Pablo Costamagna²⁹⁵ señala algunos de los aspectos más influyentes en la práctica y aprendizaje sobre el desarrollo territorial en América Latina a los cuales hago alusión en este apartado.

Entre dichas aportaciones pioneras en América Latina deben citarse al menos las siguientes:

- La influencia de *Sergio Boisier* y *Carlos A. de Mattos* en los cursos de la *Maestría en Desarrollo y Políticas Públicas* que se impartía en el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) dentro del Sistema CEPAL. En dichos cursos existía una especialidad en desarrollo regional dirigida por Sergio Boisier quien organizó posteriormente el *Laboratorio Integrado de Desarrollo Regional* (LIDER) que mantuvo entre los años de 1992 a 1997. Sergio Boisier (1992)²⁹⁶ estaba muy influenciado por la revolución científico-técnica y su carácter multidimensional y dinámico que provocaba cambios importantes en los «*estilos de desarrollo*», con efectos en la producción de bienes y servicios, la utilización de los recursos naturales, la distribución territorial de la población, la producción y el poder. Según recuerda Pablo Costamagna (2015), para Sergio Boisier (1992) el proceso de construcción regional «*se apoya en la puesta en práctica de dos proyectos: un proyecto político regional, productor de la cohesión y de la movilización, y un proyecto cultural regional, productor de la percepción colectiva de la identidad*». Para Sergio Boisier (1992) el papel de los gobiernos locales es clave, dado que el desarrollo depende de actividades colectivas y de su conducción social. También Carlos A. de Mattos (1989)²⁹⁷ incorpora un enfoque sobre el desarrollo regional con una mirada atenta a los procesos de globalización y su influencia sobre los espacios subnacionales. En este sentido, señala que «*la modernización que ha acompañado los procesos de reestructuración ha estado marcada por un ritmo de difusión altamente desigual que ha contribuido a profundizar la heterogeneidad tecnológica de los sistemas productivos de estos países*». Carlos A. de Mattos reconoce la emergencia de un nuevo paradigma construido en torno a la idea de desarrollo «*desde abajo hacia arriba*», en sus diversas variantes, que habla de desarrollo *autosustentado*, «*desarrollo endógeno*» y descentralización, siendo su rasgo distintivo principal el que las estrategias respectivas deben privilegiar la acción organizada e impulsada por la propia colectividad local y la confianza en sus propias fuerzas («*self-reliance*»), verdadera columna vertebral de esta nueva manera de concebir la acción social para el desarrollo territorial.
- Por su parte, también hay que destacar a *José Arocena*, director de la Maestría en Desarrollo Local y del Programa de Desarrollo y Gestión Local del *Centro Latinoamericano de Economía Humana* (CLAEH) y autor del libro *El desarrollo local, un desafío contemporáneo* (1995), una obra fundamental. Según recuerda Pablo Costamagna (2015), para José Arocena (1998)²⁹⁸ el análisis de la realidad local debe estructurarse sobre tres variables principales: el modo de desarrollo, el sistema de actores y la identidad local.

²⁹⁵ Pablo Costamagna (2015): «Revisión de la literatura con influencias sobre el desarrollo económico territorial», Capítulo 1 de *Política y Formación en el desarrollo territorial. Aportes al enfoque pedagógico y a la investigación acción con casos de estudio en Argentina, Perú y País Vasco*. Orkestra. Instituto Vasco de Competitividad. Fundación Deusto. Donosti. San Sebastián.

²⁹⁶ Sergio Boisier (1992). «El difícil arte de hacer región: el proyecto de desarrollo de la región del Biobío en Chile». *Serie Investigación ILPES*, Cepal, Santiago de Chile.

²⁹⁷ Carlos A. de Mattos, (1989): «Reestructuración social, grupos económicos y desterritorialización del capital. El caso de los países del Cono Sur». *Revista EURE*, Volumen XVI, Número 47, Santiago de Chile.

²⁹⁸ José Arocena (1998): *Propuesta metodológica para el estudio de los procesos de desarrollo local*. Centro Latinoamericano de Economía Humana (CHAEH). Montevideo, Uruguay.

El «modo de desarrollo» muestra las diferentes formas que toma la estructura socio-económica local. Por su parte, el sistema de actores incluye la totalidad de los agentes que intervienen en el proceso de desarrollo, y la identidad local significa reconocerse en una historia colectiva, lo que se convierte en una palanca de desarrollo cuando lleva a descubrir la posibilidad de actuar. Arocena (1998) plantea, pues, un modelo de matriz compleja identificando en el territorio las dimensiones económica, social, cultural, ambiental y política, siendo las condiciones socioeconómica y cultural dos aspectos decisivos en la elaboración de un proyecto colectivo.

- Otra influencia destacada proviene de Francisco Gatto desde la Oficina CEPAL Buenos Aires donde trabajaba vinculado junto a otros/as colegas como Aida Quintar, Carlo Ferraro, Gabriel Yoguel y Rubén Ascúa, en lo que supuso una de las reflexiones más interesantes acerca de la experiencia de *política industrial a nivel territorial* como la de los «*distritos industriales*» italianos. De la Oficina de CEPAL Buenos Aires surgieron una serie de estudios sobre «*Perspectivas de reindustrialización y sus determinantes regionales*», un programa conjunto del Consejo Federal de Inversiones (CFI) y la CEPAL.

Francisco Gatto era también uno de los profesores más destacados en los cursos ILPES, e incorporó en ellos el enfoque de la escuela neoschumpeteriana y el debate sobre el cambio de modelo productivo desde el «*posfordismo*» a la «*producción flexible*». Para Francisco Gatto (1989)²⁹⁹ la preocupación por el *tema territorial* se fundaba en que, por un lado, los cambios tecnológicos pueden alterar el patrón de localización y las demandas y usos del territorio; y, por otro lado, la política y la planificación regional debían incorporar cambios en la organización de la producción, a fin de responder de la manera más eficiente y efectiva a las demandas económicas y sociales de base regional. De esta forma, según Gatto (1989) «*había elementos para pensar que el nuevo paradigma tecnológico es compatible con el resurgimiento de economías y gobiernos locales*». En relación con los «*distritos industriales*», según expone Pablo Costamagna (2015), Francisco Gatto plantea que constituyen una organización de la producción con niveles aceptables de eficiencia donde el «*distrito*» no es la suma de las pequeñas y medianas empresas existentes en dicho territorio sino el resultado de las interrelaciones de las empresas y los diferentes elementos presentes en el territorio. De este modo, las posibilidades de crecimiento se vinculan con la capacidad innovadora de la región, la permanente búsqueda de nuevas opciones técnicas y de gestión, un importante sostén inicial del sector público y el fuerte apoyo en el desarrollo de capacidades de los recursos humanos locales (Gatto, 1989).

- Finalmente, también vinculado a los «*distritos industriales*» italianos hay que citar la aportación de *Patrizio Bianchi*, político y profesor italiano declarado «*visitante ilustre*» en la ciudad de Rafaela, un galardón que también me fue concedido a mi, bajo la conducción de Omar Perotti como intendente municipal y que me motivó posteriormente a donar mi biblioteca personal a la biblioteca municipal de esa localidad con la intención de que pueda facilitar el trabajo de los/as estudiantes de la Maestría en Desarrollo Territorial que allí se imparte.
- El proyecto CEPAL-GTZ sobre *Descentralización y Desarrollo Económico Local* dirigido por Gabriel Aghón desde la División de Desarrollo Económico en la CEPAL³⁰⁰

²⁹⁹ Francisco Gatto (1989): «Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus implicaciones territoriales». *Revista EURE*, Volumen XVI, número 47. Santiago de Chile.

³⁰⁰ Francisco Alburquerque (2004): «Desarrollo económico local y descentralización en América Latina». *Revista de la Cepal*, abril, Santiago de Chile.

y en el cual formé parte como investigador asociado junto a un numeroso grupo de especialistas encargados de los estudios de caso seleccionados en la región. Este proyecto muestra que la emergencia de iniciativas de desarrollo económico local en América Latina no se explica únicamente como consecuencia del avance de los procesos de *descentralización* en los diferentes países de la región, sino que responde a un conjunto complejo de factores surgidos desde los territorios, con la movilización y actuación de agentes locales. El proyecto incluye casi treinta estudios de caso en siete países de la región y constituye una de las investigaciones más amplias llevadas a cabo sobre el despliegue de iniciativas de desarrollo económico local en América Latina en aquellos primeros años del siglo *xxi*.

En su artículo para el documento final del proyecto CEPAL-GTZ, Antonio Vázquez Barquero (2000)³⁰¹ señala que en el contexto de las reformas de modernización del Estado y las estrategias de reestructuración productiva que venían teniendo lugar en los países de América Latina, resalta la creciente importancia de las economías locales. Sin embargo, el desarrollo económico de los distintos países seguía siendo territorialmente concentrado e inequitativo, razón por la cual no era posible aprovechar el potencial productivo de los distintos territorios, lo que a su vez constituía una de las causas del aumento de la pobreza. De esta manera, la discusión sobre la función que tienen los territorios y ciudades en la promoción del desarrollo económico local dentro de un contexto de gestión descentralizada se encontraba en la agenda de los temas emergentes para los países de la región. El libro contó con el apoyo de la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ), tratando de contribuir al fortalecimiento de la institucionalidad territorial para la promoción económica, y al fortalecimiento de la vinculación entre descentralización y desarrollo económico local, aportando ideas para la reflexión a efectos del diseño de políticas apropiadas.

- Otro precedente importante en la experiencia de América Latina y el Caribe corresponde al Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), y su apoyo durante varios años a los proyectos y programas de Desarrollo Económico Local en la región. El FOMIN fue un fondo creado en 1993 para promover el desarrollo del sector privado en América Latina, en alianza con asociaciones empresariales, gobiernos territoriales y organizaciones no gubernamentales, a fin de proveer asistencia técnica e inversiones para apoyar el crecimiento de microempresas, pequeñas y medianas empresas, y mejorar las competencias laborales, a fin de contribuir a la mejora del clima de negocios y el acceso al financiamiento, mediante proyectos de escala local tratando de fortalecer las capacidades locales en el ámbito de la competitividad empresarial.

Entre los diseñadores de estos proyectos hay que citar a Juan José Llisterri, José Luis Curbelo y Claudio Cortellese, entre otros funcionarios desde la sede principal del BID en Washington DC en esos momentos. La presencia de consultores europeos y japoneses fue determinante en el diseño de dicho programa, dado su experiencia en estos temas. De hecho, Juan José Llisterri había sido director general del Instituto de la Mediana y Pequeña Empresa Industrial en España (IMPI).

Tal como recuerda Pablo Costamagna (2015), en la primera mitad de los años noventa se lanzó, pues, un proyecto BID-FOMIN de creación de *Centros de Desarrollo*

³⁰¹ Antonio Vázquez Barquero (2000): «Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual». En Gabriel Aghón, Francisco Alburquerque y Patricia Cortés (2000); *Desarrollo económico local y descentralización en América Latina*. Proyecto CEPAL-GTZ. Santiago de Chile.

Empresarial en tres regiones argentinas (Mar del Plata, San Rafael y Rafaela), con el fin de «generar un desarrollo de las pymes mediante la expansión del mercado de servicios empresariales en función de la demanda», y donde los objetivos específicos trataban de «aumentar la demanda de servicios por parte de las pymes, promover actividades de carácter colectivo y desarrollar la oferta de consultoría local».

Juan José Llisterri (2000)³⁰² expresaba claramente sus opiniones sobre el tema: «El actor principal del desarrollo económico local es el conglomerado de empresas que forma parte del sistema productivo local y que está integrado por empresas de todos los tamaños. Mientras las microempresas y pequeñas y medianas empresas son las que invariablemente proporcionan una mayor parte del empleo, son las empresas mayores las que con más probabilidad alcanzan mercados nacionales e internacionales. La integración de la producción de bienes y servicios en cadenas de valor en las que las empresas de cada tamaño desempeñan un papel diferente y especializado es lo que permite la consolidación de aglomerados o «clústers» de tipo sectorial, que son los que finalmente compiten en los mercados. Son, por tanto, las empresas de todos los tamaños, y en particular las redes y clústers de empresas, uno de los actores fundamentales del desarrollo económico local».

- Posiblemente, el proyecto más ambicioso del FOMIN fue el *Programa ConectaDEL* que tuvo —en mi opinión— dos personas decisivas: de un lado, Héctor Castello, representante de FOMIN en la Oficina BID de Buenos Aires, y de otro, Pablo Costamagna, director del programa hasta su finalización. Gracias al esfuerzo de ambos quedó en pie una red de vinculaciones que aún hoy ofrece un espacio activo de relaciones entre numerosos/as profesionales del desarrollo territorial en la región. Del *Programa ConectaDEL* y de otras redes en América Latina como la *RED DETE*, surgió también una reflexión crítica liderada por Miren Larrea (Orkestra, Instituto Vasco de Competitividad) y Pablo Costamagna (*Programa ConectaDEL*) orientada a las prácticas en desarrollo económico territorial con énfasis principal en el *desarrollo de capacidades* trabajando el «cómo hacer» el Desarrollo Territorial desde el enfoque pedagógico y la *Investigación Acción Participativa*, resaltando en ello a las personas «facilitadoras» en la gestión de procesos complejos como son los del desarrollo territorial. Este planteamiento se refiere a la estrategia de construcción de capacidades y sus ciclos de reflexión, decisión y acción, tratando de superar el habitual camino recorrido de carácter unidireccional para incorporar escenarios ligados a la construcción compartida del conocimiento, lo que lleva a nuevas reflexiones sobre las y los actores del desarrollo territorial. En los últimos años se han sumado otros materiales en torno a estas metodologías con un posicionamiento sobre como los territorios y las personas aprenden. Un documento sobre los límites del desarrollo territorial publicado por el *Instituto Praxis de la Facultad de Rafaela de la Universidad Tecnológica Nacional* visibiliza nuevos debates vinculando la práctica con la crisis climática³⁰³.
- La publicación en la Revista de la CEPAL en agosto 1995 del artículo colectivo sobre *competitividad sistémica*³⁰⁴ de varios investigadores del *Instituto Alemán de De-*

³⁰² Juan José Llisterri (2000): *Competitividad y desarrollo económico local*. Documento de discusión interna. BID-FOMIN. <http://www.iadb.org/es/publicaciones/>

³⁰³ Miren Larrea y Pablo Costamagna (2023): *Los límites del desarrollo territorial. Reflexiones sobre la emergencia climática y el aporte del enfoque pedagógico y la investigación acción para abordarla*. Instituto PRAXIS (Rafaela) y Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad, (Donosti, San Sebastián)

³⁰⁴ Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner, Jorg Meyer-Stamer (1995): *Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política*. Revista de la CEPAL, número 59, agosto 1995, Santiago de Chile.

sarrollo marca otro hito relevante en este relato sobre las aportaciones pioneras en desarrollo económico territorial en la región, ya que este artículo presentaba una visión de la competitividad en la cual aparecen cuatro niveles de análisis (*meta, micro, meso y macro*) lo que venía a superar el habitual análisis simplificado y vulgar del pensamiento empresarial sobre el tema.

El concepto de *competitividad sistémica*, planteado en una fase de reestructuración tecno-económica y organizativa que obligaba a revisar el conjunto de adaptaciones en los cuatro niveles citados (desde los elementos intangibles del *nivel meta* a la incorporación de innovaciones en el *nivel micro* y la intermediación entre actores que debe llevarse a cabo en el *nivel meso*, contemplando igualmente los diferentes elementos del *nivel macro*, fue una aportación decisiva que mucho más recientemente ha sido objeto de reflexión para incorporar en el mismo de forma más explícita los objetivos y exigencias de la sustentabilidad ambiental.

Mención especial entre estos autores merece Jörg Meyer Stamer, consultor alemán, entrañable y solidario, con quien trabajé en varias misiones en terreno, así como posteriormente con otros colegas de la consultora para la cooperación al desarrollo «*Mesopartner*» que él había creado junto a Ulrich Harmes-Liedke y Christian Schoen en 2002, y que ha venido realizando posteriormente numerosas aportaciones de interés en desarrollo económico local, como la metodología de evaluación participativa para la construcción de ventajas competitivas territoriales, denominada *Participatory Appraisal of Competitive Advantage* («*PACA*»), una metodología que había sido desarrollada por Jörg Meyer-Stamer a partir de un trabajo de asesoría realizado en el sur de Brasil en 1998.

El concepto de *competitividad sistémica* es, como señala Pablo Costamagna (2015), un resultado de la interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas y cooperativas, las instituciones intermedias (agencias de desarrollo territorial, sistemas territoriales de innovación) y la capacidad organizativa de la población local. Pero, sobre todo, es importante el énfasis puesto en la relevancia de los elementos intangibles del *nivel meta*, lo que viene a subrayar la importancia que tienen en los procesos de elaboración de iniciativas de desarrollo territorial los esfuerzos encaminados a buscar los espacios de cooperación, colaboración y consenso entre los diferentes actores territoriales a fin de alcanzar el suficiente «*capital social*» territorial y un grado de *gobernanza territorial* como elemento estimulador del proceso.

Por su parte, el concepto de *gobernanza*, según Costamagna (2011)³⁰⁵, permite «*trabajar las relaciones y las acciones colectivas entre distintos actores para alcanzar los objetivos de desarrollo*» En esta interacción es preciso «*descubrir los intereses, el papel que desempeñan los actores estratégicos, los juegos de poder y los espacios de diálogo donde se visibilicen los conflictos y se gestionen los acuerdos con el fin de potenciar respuestas a verdaderas necesidades*». En suma, la gobernanza contempla los procesos decisorios y las reglas formales e informales relacionadas con la construcción social y política y muestra cómo la ciudadanía, dentro y fuera de las organizaciones participa del proceso decisorio (Costamagna, 2015).

³⁰⁵ Pablo Costamagna (2011): «De los servicios empresariales a las redes para la innovación del territorio. La experiencia de Rafaela, Argentina», en José Luis Curbelo, Mario Davide Parrilli y Francisco Albuquerque (Coords.): *Territorios innovadores y competitivos*. Orkestra. Instituto Vasco de Competitividad, Deusto. Donosti, País Vasco.

22.f) Descentralización y desarrollo territorial

El avance de los procesos de *democratización* y *descentralización*, con el consiguiente incremento de funciones en las administraciones públicas territoriales, ha obligado a los responsables políticos y técnicos a buscar enfoques y planteamientos apropiados para enfrentar los problemas y demandas crecientes de la población desde sus respectivos ámbitos territoriales. Este hecho resulta obligado no sólo por la necesidad de ofrecer respuestas concretas y eficaces al conjunto de la población, sino por la insuficiencia o limitaciones de las políticas centralistas y sectoriales, y de los viejos enfoques redistributivos de las políticas de desarrollo regional.

Así es como las *estrategias de desarrollo territorial* se han ido abriendo paso como un enfoque con un fuerte componente de pragmatismo, una concepción «ascendente» («*de abajo hacia arriba*»), y una visión más *integral* de las diferentes facetas o dimensiones del desarrollo, con un planteamiento horizontal del mismo, al que obliga la vinculación territorial de las diferentes políticas de desarrollo.

El análisis de las vinculaciones entre los procesos de *descentralización* y la emergencia de iniciativas de *desarrollo territorial* muestra que éstas últimas han ido surgiendo por la tensión que establece la necesaria adaptación a las exigencias de la crisis y reestructuración económica y ambiental internacional. En cualquier caso, es indudable que el avance de los procesos de *descentralización* abre espacios para el despliegue de iniciativas de desarrollo local y empleo, del mismo modo que la práctica y la reflexión sobre las estrategias de desarrollo local constituye una aportación innovadora que invita a una reflexión más amplia e integrada sobre las políticas de desarrollo. Asimismo, la mayor participación de los gobiernos locales en el desarrollo económico y la búsqueda de fuentes de empleo supone una redistribución de competencias y funciones en materia económica entre los diferentes niveles territoriales de las Administraciones Públicas.

El impulso de la *cooperación* y la concertación estratégica de los actores socioeconómicos territoriales para diseñar las estrategias locales de desarrollo supone —asimismo— la aplicación de una gestión compartida (*gobernanza*) del desarrollo económico no solamente basada en directrices emanadas del sector público, o simplemente guiadas por el libre mercado. De este modo, la búsqueda de espacios *intermedios* entre el mercado y la jerarquía, esto es, el *nivel meso*, ha servido para definir un nuevo modo de hacer política de desarrollo en el territorio. Todo ello abre la posibilidad de vincular diferentes procesos en un círculo virtuoso de interacciones entre el avance de una *democracia* más *participativa* y la descentralización de competencias hacia los niveles *subnacionales*, para asegurar la asunción de capacidades y recursos por parte de las entidades y actores territoriales en la definición de estrategias de desarrollo territorial sustentable ambientalmente.

Existen, pues, dos tipos de tensión «*desde abajo*» que impulsan las iniciativas de desarrollo territorial. De un lado, la tensión introducida por el propio desarrollo democrático y la elección directa de los responsables en los diferentes niveles territoriales de las Administraciones Públicas, que obliga a atender las demandas de la ciudadanía relacionadas con los temas básicos del desarrollo productivo y el empleo en cada ámbito territorial. De otro lado, la tensión introducida por la situación de *reestructuración económica y medioambiental*, que empuja a los actores empresariales privados a incorporar elementos de modernización y procesos de adaptación ante las nuevas exigencias productivas y de competitividad en los mercados, así como las exigencias de la sustentabilidad medioambiental características de esta nueva fase de transición hacia otro modelo productivo, energético y de consumo.

A estos dos tipos de tensión «*desde abajo*» se suma otro proceso «*desde arriba*», correspondiente al avance de la *descentralización* y *reforma del Estado*, el cual no siempre posee una relación complementaria con los procesos surgidos «*desde abajo*», aunque es claro que

el avance de la descentralización debe colaborar a construir escenarios favorecedores para el impulso de las iniciativas de desarrollo económico local sustentable ambientalmente. De este modo, aunque la finalidad de los procesos de *descentralización* no siempre incluye la promoción del desarrollo económico local sustentable, los mayores espacios abiertos por el proceso de *reingeniería del Estado* en su tránsito hacia un conjunto coordinado de administraciones públicas territoriales, pueden hacer frente de forma más eficaz a las situaciones de la reestructuración económica, ambiental y de empleo, logrando con ello mayor eficiencia en sus actuaciones, definiendo ámbitos de la política de desarrollo (como el fomento de las micro-empresas, pymes y cooperativas de producción locales, o las políticas territoriales de empleo) que no son nunca materias exclusivas del nivel central de la Administración del Estado.

Las políticas territoriales del desarrollo

Introducción

Como hemos visto en el capítulo anterior, junto a las viejas *políticas sectoriales* definidas por la administración central del Estado, se fue asentando progresivamente un *diseño territorial de políticas*, ya que temas sustantivos del desarrollo como son la incorporación de innovaciones productivas, la formación de recursos humanos para el empleo, o la inclusión de la *sustentabilidad ambiental* son aspectos que requieren un planteamiento desde los distintos ámbitos territoriales, al precisarse la vinculación entre la oferta de conocimiento y el sector productivo, la orientación de la formación de recursos humanos según las necesidades productivas en cada territorio, y la búsqueda de formas de producción y de consumo capaces de lograr mayores niveles de cohesión o equidad social, así como una mayor incorporación de las exigencias de la sustentabilidad medioambiental.

Cada vez más claramente se fue percibiendo en la práctica que nos encontrábamos en una *larga fase de transición* entre dos estructuras económicas diferentes: de un lado, la vieja economía basada en la extracción y consumo intensivo de materiales, recursos y energía; y de otro, una economía basada en el *conocimiento*, la *calidad* y la *diferenciación* productivas, así como el cuidado y conservación del medio natural con métodos de producción y consumo que deben ser mucho más eficientes en el uso de los recursos naturales, energía y materiales, considerando el sistema económico como un subsistema del ecosistema global³⁰⁶.

De este modo, tanto en los ámbitos urbano como rural, el *enfoque del desarrollo territorial* fue ganando espacio, fruto de lo cual se crearon organismos encargados de llevar adelante las políticas concertadas entre los diferentes actores desde los distintos territorios, como son las *Agencias de Desarrollo Territorial* (Local o Regional) o las entidades orientadas a la difusión de las políticas activas de empleo³⁰⁷.

³⁰⁶ Sobre el tema puede verse Francisco Alburquerque (2018): *Conceptos básicos de Economía. En busca de un enfoque ético, social y ambiental*. Orkestra. Fundación Deusto. Donosti. País Vasco.

³⁰⁷ Gran parte de las políticas de desarrollo territorial tuvieron su origen en la obligada búsqueda de políticas de empleo desde la década de 1980.

En este capítulo se exponen los rasgos principales del enfoque integrado (o sistémico) del desarrollo territorial, tratando de mostrar una visión amplia del proceso productivo y el entorno territorial de las empresas, el «*capital social territorial*», los factores de los que depende la productividad y la competitividad, el concepto de la *competitividad sistémica territorial*, el enfoque interactivo y territorial de la innovación, la importancia de las políticas activas territoriales de empleo, el «*trabajo decente*» y los «*empleos verdes*», así como las relaciones entre los procesos de *descentralización y desarrollo territorial*, para concluir con algunas reflexiones sobre las políticas de desarrollo territorial sustentable ambientalmente.

23.a) La emergencia de las políticas territoriales de desarrollo

El nuevo enfoque de la política de desarrollo territorial se encuentra relacionado con los factores que acompañan la fase de reestructuración y *cambio estructural* en la economía mundial, basada en la difusión de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones como «*factor clave*» del nuevo paradigma tecno-económico (Carlota Pérez, 1986)³⁰⁸, a lo que posteriormente se han añadido las exigencias que plantea la sustentabilidad medioambiental.

En este sentido, es importante resaltar la diferencia conceptual existente entre el saber *contextual* o *tácito* y el saber *codificado*, ya que sólo mediante una aproximación territorial al desarrollo es posible asegurar el acceso a los saberes contextuales, esto es, aquellos conocimientos adquiridos en la práctica y que están estrechamente vinculados a ella y al contexto cultural y social territorial. Por *saber codificado* se entiende el que se presenta normalmente como conocimiento científico-técnico, el cual puede ser transmitido mediante los medios habituales de comunicación y de formación.

Lamentablemente, el predominio extensivo de la ideología neoliberal y sus planteamientos en favor de la desregulación y el libre juego de las fuerzas del mercado ha demorado considerablemente un aprendizaje que en la práctica exige una acción coordinada de los diferentes actores desde cada uno de sus territorios o, en otras palabras, ha retrasado la inclusión de la dimensión *territorial* en el diseño de las políticas de desarrollo, las cuales deben superar el enfoque sectorial a fin de ganar eficacia y eficiencia en la implementación de las mismas. Hay que recordar que dichos planteamientos han tenido en la práctica un impacto muy desfavorable en América Latina y el Caribe, colaborando a la destrucción de buena parte del tejido empresarial, en especial entre las microempresas, pymes y cooperativas de producción locales, lo cual ha limitado considerablemente los avances en la lucha contra la pobreza, la inequidad y la desigualdad social en la región.

Dicho *cambio estructural* se orienta por la incorporación de innovaciones productivas (tecnológicas, de gestión, sociales, institucionales y ambientales) que suponen un mayor valor agregado de conocimiento y la apuesta por la calidad y la diferenciación mediante modelos de organización productiva que complementen los tradicionales enfoques sectoriales y de carácter generalista, con una creciente valorización de los *entornos territoriales*, a fin de asegurar condiciones locales favorables para la incorporación de innovaciones productivas, sociales, laborales y ambientales.

La identificación de agrupamientos sectoriales de empresas en los territorios (*cadenas productivas y cadenas de valor, clústers*), la formación de redes y la cooperación entre em-

³⁰⁸ Carlota Pérez (1986): «Las Nuevas Tecnologías: Una Visión de Conjunto». En Carlos Ominami (ed.), *La Tercera Revolución Industrial: Impactos Internacionales del Actual Viraje Tecnológico*, RIAL, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.

presas, así como la búsqueda de *economías de variedad* basadas en la calidad y la diferenciación productivas, el eficiente funcionamiento del mercado de trabajo local, o la creación de *sistemas territoriales de innovación* son, entre otros, aspectos fundamentales de esta nueva *política de desarrollo territorial*, la cual concede una importancia decisiva a la incorporación de innovaciones, la cooperación empresarial, el desarrollo de competencias o capacidades laborales, empresariales, ambientales y territoriales, la gestión empresarial, tecnológica y medioambiental, y la formación de recursos humanos según los requerimientos existentes en los diferentes ámbitos territoriales.

La interacción de estos factores ha dado origen, pues, a un nuevo enfoque de *políticas de desarrollo territorial* donde la participación de los actores (gobiernos locales, empresas, universidades, entidades de educación y asesoramiento técnico, sector financiero, etc.) resulta fundamental, y donde es esencial focalizar la atención en las microempresas, pequeñas y medianas empresas y cooperativas de producción locales, las cuales constituyen la inmensa mayoría de las unidades productivas existentes, siendo fundamentales desde el punto de vista del empleo y el ingreso.

En definitiva, el *cambio estructural* y las mayores exigencias planteadas por el contexto de la globalización económica y la *sustentabilidad ambiental* han hecho emerger un nuevo enfoque del desarrollo productivo y empresarial, lo cual plantea un nuevo rol a las administraciones públicas territoriales, así como la necesidad de la *concertación* entre los diferentes actores (público, privado y comunitario) como participantes decisivos en este nuevo enfoque de política. En este contexto, las políticas de *desarrollo territorial* tratan de ir más allá de la atención prioritaria que se da a las grandes empresas y a la visión macroeconómica, ofreciendo una visión *completa* de la economía, que incluye al conjunto de los *sistemas productivos locales*, a fin de crear y garantizar condiciones de fortalecimiento de la base productiva de los diferentes territorios.

23.b) El enfoque integrado o sistémico del desarrollo territorial

No existe una definición única acerca de lo que suele entenderse por *desarrollo económico local*, más allá de señalar que se trata de un *proceso participativo* y llevado a cabo mediante un acuerdo realizado por los actores locales orientado a lograr la mejora del ingreso y las condiciones y calidad de vida de las personas que viven en un determinado ámbito territorial, incluyendo asimismo las exigencias de la sustentabilidad ambiental en el mismo. Por consiguiente, lo primero que hay que señalar es que no se trata de la aplicación de políticas nacionales en los ámbitos regional, provincial o municipal. El *desarrollo económico local* requiere que las estrategias sean elaboradas a partir de la movilización y participación de los propios *actores territoriales*.

Como ya se ha señalado, el concepto de *desarrollo local* (o desarrollo territorial)³⁰⁹ es más amplio que el concepto de *desarrollo económico local* ya que el primero incluye las diferentes dimensiones del desarrollo, es decir, el desarrollo social y humano; el desarrollo institucional, político y cultural; el desarrollo económico, tecnológico y financiero; y el desarrollo sostenible ambientalmente (véase el Gráfico 16.1 en el capítulo 16).

Para abordar el *desarrollo económico territorial* se requieren actuaciones paralelas en otros ámbitos o dimensiones del desarrollo, por ejemplo, es preciso atender a la formación apropiada de los recursos humanos utilizados, asegurar que las opciones productivas elegidas sean coherentes con las exigencias de la sustentabilidad ambiental, o que cuenten con

³⁰⁹ Utilizo indistintamente los términos local o territorial.

un marco jurídico e institucional apropiado. De este modo podemos decir que el enfoque del *desarrollo territorial* es *sistémico* o *integrado*, es decir, requiere pensar al mismo tiempo en todas las dimensiones del desarrollo aludidas.

Sin embargo, dicho esto, es preciso subrayar que la obtención de un *excedente económico* para atender a los gastos que se requieren para las actividades de carácter social, institucional, cultural, de desarrollo humano, etc., convierte al *desarrollo económico territorial* en un elemento determinante para poder avanzar en el *desarrollo territorial*, el cual es un enfoque surgido «desde abajo», no elaborado «desde arriba» por las instancias centrales del Estado³¹⁰. Como vemos, el concepto de *territorio* no es solamente el espacio geográfico en el que tienen lugar las actividades económicas o sociales. El *territorio* es el conjunto de actores y agentes que lo habitan, su organización social y política, su cultura e instituciones, así como el medio físico o medioambiente local. Se trata de un *sujeto* (o «actor») fundamental del desarrollo, al incorporar las distintas dimensiones de éste. No es solamente un espacio geográfico.

La importancia del «capital social» territorial

Por consiguiente, el punto de partida de cualquier estrategia de *desarrollo territorial* radica en el esfuerzo de movilización y participación de los actores locales que hay que lograr impulsar en un determinado *territorio*, a fin de crear los acuerdos y colaboración entre los principales actores territoriales (el «*capital social territorial*»), lo cual requiere actividades de fortalecimiento de los gobiernos locales, impulso de la cooperación entre los distintos actores (público, privado y comunitario)³¹¹ y la coordinación eficiente de las diferentes instituciones públicas de los distintos niveles territoriales (central, provincial, regional y municipal), así como entre los distintos departamentos sectoriales de dichas administraciones (economía, industria, agricultura, trabajo, turismo, seguridad, etc.), y el fomento de una cultura emprendedora local, con el fin de sentar bases sólidas para los procesos de innovación social y cultural que se requieren en las estrategias de desarrollo territorial.

Sobre la base del desarrollo institucional y cultural, hay que discutir y desplegar actividades orientadas a lograr la diversificación y mejora (o transformación) del *sistema productivo local*, según criterios basados en la calidad, diferenciación productiva y sostenibilidad (ambiental, social, económica e institucional)³¹².

Todo ello requiere «*acondicionar*», completar o mejorar la dotación de infraestructuras y equipamientos básicos para el desarrollo en el territorio, organizar adecuadamente la oferta de servicios avanzados de apoyo a la producción (servicios de desarrollo empresarial y servicios financieros) sobre todo para la amplia mayoría de microempresas, pymes, cooperativas de producción locales, y las formas diversas de economía social y solidaria, que componen el tejido empresarial local, así como involucrar a las entidades financieras con presencia en el

³¹⁰ Ahora bien, para que las iniciativas de desarrollo económico territorial puedan alcanzar más fácilmente sus objetivos siempre es deseable una colaboración coherente «desde arriba» de parte de las instancias centrales de la administración pública. Esto lleva a señalar que, si bien las estrategias de desarrollo económico local son elaboradas «desde abajo», deben contar asimismo con una «amigabilidad» política e institucional «desde arriba».

³¹¹ Insisto en la presencia de los actores comunitarios locales (cooperativas u otras asociaciones de trabajadores o campesinos) ya que con frecuencia sólo suelen citarse los actores público y privado, olvidando con ello al resto de actores de organizaciones comunitarias, las cuales no son ni públicas ni privadas.

³¹² Aunque está muy divulgada la idea de que la *sostenibilidad* incluye solamente tres aspectos: social, económico y ambiental, en mi opinión falta por incorporar la *dimensión institucional*, sin la cual el logro de avances en las estrategias de transformación sostenible se hace muy difícil.

territorio, orientar la oferta de conocimiento existente en las entidades universitarias y de investigación y desarrollo según las necesidades identificadas en los *sistemas productivos locales* y en el conjunto de instituciones públicas y asociaciones territoriales de la sociedad civil, insistiendo igualmente en la necesidad de lograr un marco regulatorio, jurídico, fiscal y legal favorables al desarrollo territorial.

Todo esto debe tener en cuenta que las opciones elegidas deben incorporar el criterio de *sustentabilidad ambiental*, el cual constituye una apuesta de futuro por un tipo de competitividad empresarial y territorial duradera y dinámica, lo que requiere la valorización del patrimonio natural y cultural local como un *activo* importante del desarrollo territorial, el fomento de las energías renovables, el uso eficiente de los recursos naturales, entre ellos el agua y la utilización de los materiales, el fomento de la producción ecológica y de la *ecoeficiencia* productiva (ecología industrial, producción limpia, etc.), así como el impulso de la proximidad entre la producción y el consumo local (producción *kilómetro cero*), las distintas formas de consumo sustentable, la eficiente gestión de los residuos urbanos y rurales, y el fomento de la educación sobre la sostenibilidad ambiental entre la ciudadanía, las empresas y los hogares en dicho territorio.

Para todo ello resulta necesario realizar actividades que faciliten el acceso a la educación, la formación profesional, la nutrición y la salud, tratando de incidir igualmente en la mejora de la distribución del ingreso para la inclusión social y el fortalecimiento del mercado interno, aumentar la calidad de las relaciones de trabajo, fortalecer el papel de la mujer en la sociedad, así como otros colectivos vulnerables, tratando de fomentar igualmente las formas de economía social y solidaria como parte de las estrategias de desarrollo territorial, las cuales no pueden limitarse únicamente a la parte formal de la economía.

Como se aprecia, existe una relación mutua entre todos estos aspectos o dimensiones del desarrollo territorial, aunque es claro que la base de sustentación para garantizar la obtención de un *excedente económico* (capaz de sufragar los gastos sociales y *bienes públicos* necesarios) radica en el tándem básico de un *desarrollo económico local sustentable* en el territorio, a fin de mantener las inversiones sociales y mejoras laborales e institucionales que requiere el desarrollo, el cual no se limita, como hemos señalado, a un mero crecimiento económico cuantitativo del producto interior bruto.

Una visión amplia del proceso productivo. El entorno territorial de las empresas

Como vemos, el análisis de la realidad no puede reducirse únicamente a la habitual visión basada en agregados macroeconómicos, la cual constituye una aproximación superficial y simplificada de la realidad socioeconómica. Es preciso incorporar un enfoque que tenga en cuenta la diversidad y la heterogeneidad de la economía y la sociedad desde sus diferentes ámbitos territoriales y dimensiones del desarrollo.

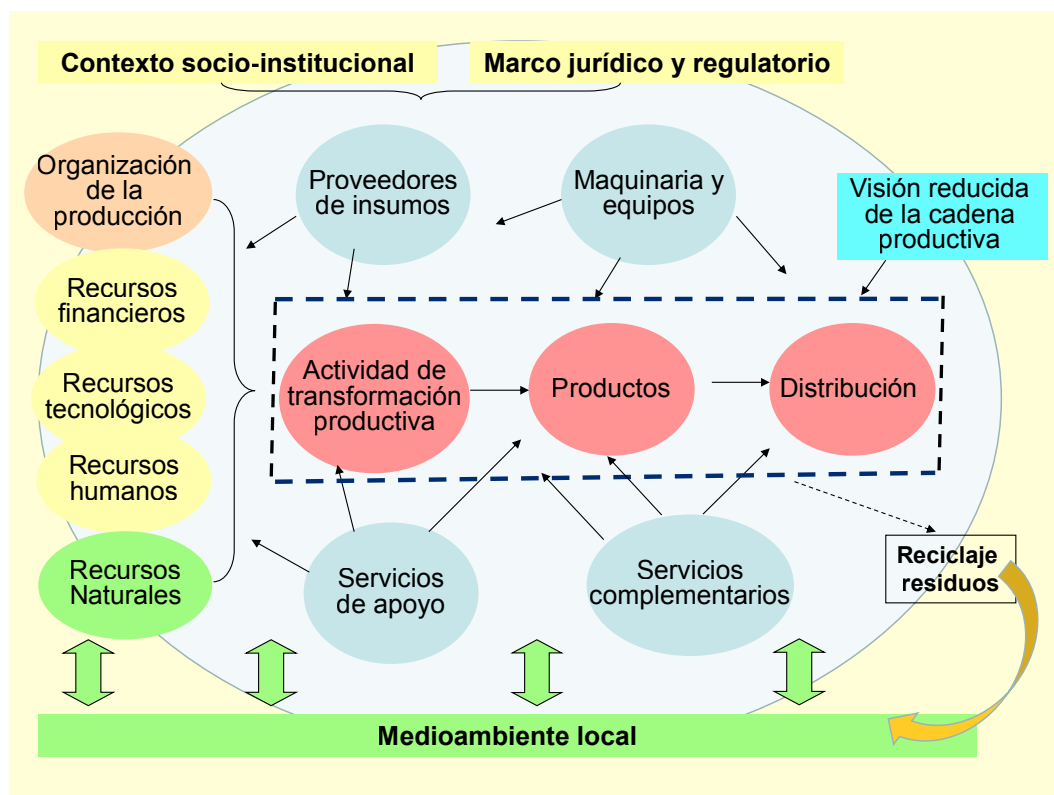
Asimismo, la eficacia de las *políticas públicas* obliga a una adecuación de éstas a los diferentes contextos o situaciones territoriales ya que las políticas de carácter centralista y genérico son insuficientes. Se requiere un planteamiento transversal y un enfoque integral, capaz de superar las limitaciones de los enfoques sectoriales. Todas las actividades económicas en la práctica incorporan insumos procedentes de diferentes ramas o sectores productivos y son, por consiguiente, *multisectoriales*. La producción de cereales, por ejemplo, requiere semillas, tierra, agua y otros insumos primarios, así como maquinaria y medios de transporte procedentes del sector industrial, y servicios de transporte, distribución y servicios financieros, entre otros. No resulta posible comprender la magnitud de dicha actividad de forma parcelaria o sectorial. Se requiere un análisis en términos de *cadena productiva* o de *sistemas productivos locales*, los cuales incorporan una *dimensión territorial* concreta junto a las vin-

culaciones económicas (productivas, tecnológicas, comerciales, sociales y financieras) existentes entre los diferentes actores que forman parte de dichos sistemas productivos.

El Gráfico 23.1 trata de representar los diferentes componentes de una cadena productiva, entre los cuales destaca el conjunto de factores productivos utilizados (recursos naturales, recursos humanos, recursos tecnológicos, recursos financieros, y la propia organización territorial de la producción), cuya combinación hace posible la actividad productiva, requiriéndose también de insumos (materias primas, maquinaria y equipos, servicios de apoyo y servicios complementarios) a fin de avanzar en las diferentes fases de la transformación del producto, incluyendo posteriormente la distribución, el consumo final y el reciclaje o reutilización de los residuos producidos a lo largo de todos los eslabonamientos de dicha cadena productiva.

Así puede entenderse por qué las estadísticas sectoriales no incorporan la interconexión existente en las actividades económicas reales, las cuales poseen una vinculación territorial y otra económica. De ahí sus limitaciones para operar con un enfoque de desarrollo económico territorial, que requiere identificar los *sistemas productivos locales*, los cuales están compuestos de diferentes redes empresariales, cadenas productivas o «*clústers*», en determinados entornos territoriales e institucionales, con una dotación de infraestructuras, equipamientos, servicios, y contexto social y cultural que debe facilitar los procesos de desarrollo económico territorial.

Gráfico 23.1: Una visión amplia de la cadena productiva

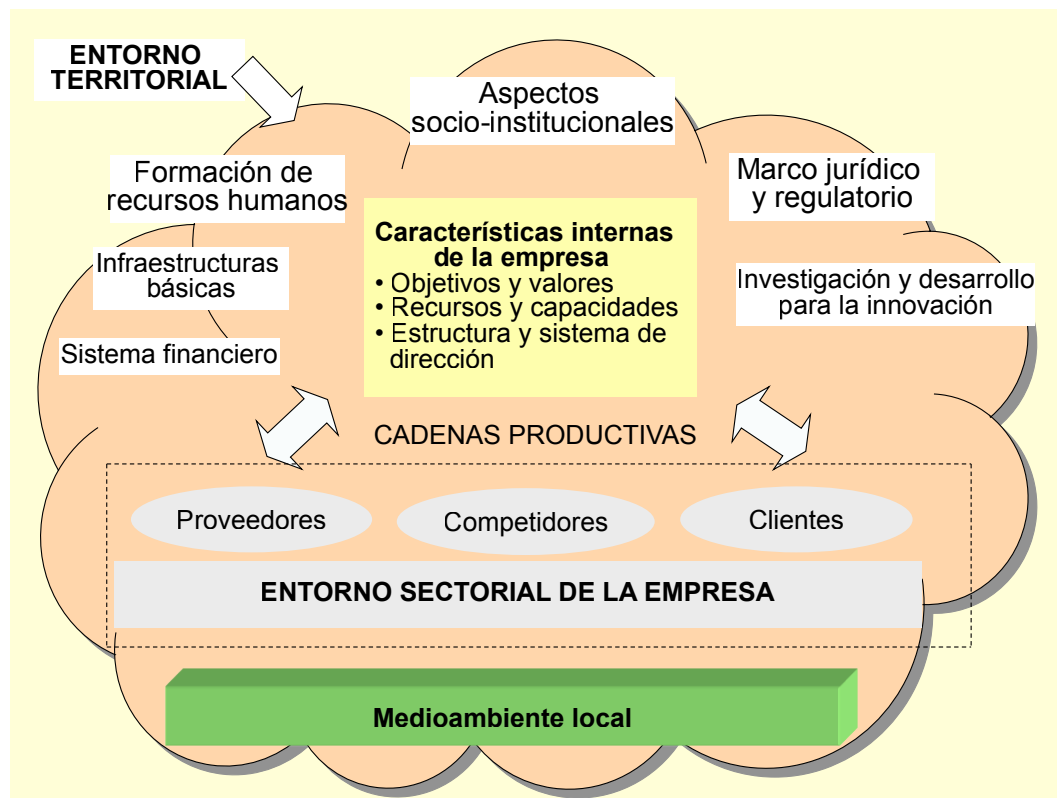


Fuente: elaboración propia.

De este modo, junto al «*entorno sectorial*» de las empresas, esto es, el conjunto de sus relaciones productivas entre ellas mismas (proveedores, competidores y clientes), hay que incorporar los elementos del *entorno territorial*, ya que no existe ninguna actividad productiva en el vacío.

Entre los elementos del *entorno territorial* cabe destacar la base de recursos naturales, agua, energía y materiales que proporciona el medioambiente local, la formación de recursos humanos y el mercado de trabajo local, el marco jurídico y regulatorio, los aspectos sociales e institucionales territoriales, la investigación y desarrollo para la innovación, las infraestructuras básicas y el sistema financiero (Gráfico 23.2).

Gráfico 23.2: Entorno territorial de las empresas



Fuente: elaboración propia.

Factores de los que depende la productividad y la competitividad

En la pugna competitiva las empresas se ven condicionadas tanto por la forma como organizan su red o relaciones en el conjunto del *sistema productivo local*, como por la dotación y las características del *entorno territorial*. En efecto, la pugna competitiva empresarial aparece apoyada por aspectos tales como la naturaleza del mercado de trabajo, a su vez influenciado por el sistema educativo y de formación de los recursos humanos, el sistema de salud, y la creación de una cultura emprendedora territorial.

Del mismo modo, otros aspectos del *entorno territorial* que influyen en la competitividad de forma determinante son la oferta territorial de servicios de desarrollo empresarial, la

dotación de infraestructuras básicas y medioambientales, el involucramiento del sistema financiero para asegurar el acceso al crédito para las microempresas, pymes y cooperativas de producción locales, un sistema fiscal favorable para el funcionamiento de este tipo de pequeñas empresas, y la vinculación entre productores y sistema de conocimiento territorial para conformar un *sistema territorial de innovación* (I+D+i).

Como es bien sabido, la *productividad* es la eficiencia en la utilización de los factores productivos, mientras que la *competitividad* se refiere al logro o mantenimiento de posiciones en los mercados en el momento de realizar la venta de los productos. La *productividad* depende de un conjunto de elementos entre los cuales se citan un buen sistema educativo y de formación de recursos humanos, la dotación de infraestructuras y equipamientos básicos (agua, energía, saneamiento, transportes, telecomunicaciones, etc.), la elección de tecnologías adecuadas, la organización productiva, la calidad de relaciones laborales que asegure el involucramiento de las personas que trabajan en dicha actividad productiva, el acceso al crédito, la cooperación empresarial y la inclusión de la sostenibilidad ambiental como elemento de innovación de producto y proceso.

Gráfico 23.3: Productividad y Competitividad



Fuente: elaboración propia.

En suma, entre los principales factores de los que depende la productividad hay que resaltar la buena vinculación entre los sistema productivo y educativo o de formación profesional y técnica, la cualificación de los recursos humanos, la mejora de la organización produc-

tiva territorial y la capacidad territorial innovadora, incluyendo en ello la incorporación de la sostenibilidad ambiental de los procesos productivos y productos (ver Gráfico 23.3).

Por su parte, la *competitividad* se basa en los elementos explicativos de la *productividad*, aunque adicionalmente se requiere una buena estrategia de diferenciación de productos basada en la calidad, el diseño y la información de los mercados, la certificación, normalización y marca territorial en los productos, la incorporación de la sostenibilidad ambiental en el proceso de comercialización, transporte y consumo de productos, la entrega a tiempo y la naturaleza y calidad de los servicios posventa, y entre éstos, la gestión del reciclaje y reutilización de los residuos tras el final de la vida útil de los productos.

Ahora bien, las empresas no son entes aislados, sino que desarrollan sus actividades formando parte de un entramado más complejo, a través de cadenas de relaciones (o eslabonamientos) de proveedores y clientes que van desde la utilización de materias primas básicas hasta la producción de bienes o servicios finales destinados a los mercados. Asimismo, como acabamos de insistir, la productividad y la competitividad dependen de la calidad de las relaciones de la cadena productiva y de las características del entorno territorial donde se localizan sus elementos.

Esta visión amplia en términos de cadenas productivas ofrece ventajas sustantivas, ya que:

- Permite identificar los eslabonamientos productivos susceptibles de innovación y la necesidad de atender nuevas actividades y empleos para incorporar elementos de diferenciación en la cadena productiva.
- Hace posible el seguimiento y control de calidad a lo largo de la cadena productiva.
- Incorpora una visión estratégica e integrada, que facilita la toma de decisiones de política de desarrollo económico y empleo local.

Asimismo, este enfoque sugiere el tránsito desde las estrategias empresariales basadas en la reducción de costes y ampliación de escala hacia las estrategias basadas en la mejora de la calidad, la diferenciación y la sostenibilidad ambiental de los productos. Estas últimas requieren una gestión empresarial orientada por la cooperación y la búsqueda de alianzas estratégicas con los demás actores clave en el territorio, lo que conlleva el despliegue de estrategias de coordinación a través de convenios entre diferentes actores situados en los distintos eslabones de la cadena productiva y las instituciones que la integran desde la visión amplia que se ha sugerido de la misma. La proximidad y la identidad territorial facilitan estas estrategias de articulación o coordinación de actores relacionados en las cadenas productivas y ámbitos territoriales.

La competitividad sistémica territorial

El concepto de «*competitividad sistémica*» elaborado por el Instituto Alemán de Desarrollo permite mostrar una explicación sobre el alcance y objetivos de la competitividad (Esser y otros, 1996)³¹³ que ha logrado una difusión muy destacada. El Gráfico 23.4 ofrece una visión *sistémica* de la competitividad y el desarrollo económico y social. La idea principal de este gráfico es que el logro de la competitividad es resultado de la interacción de cuatro niveles básicos: *meta*, *micro*, *meso* y *macro*.

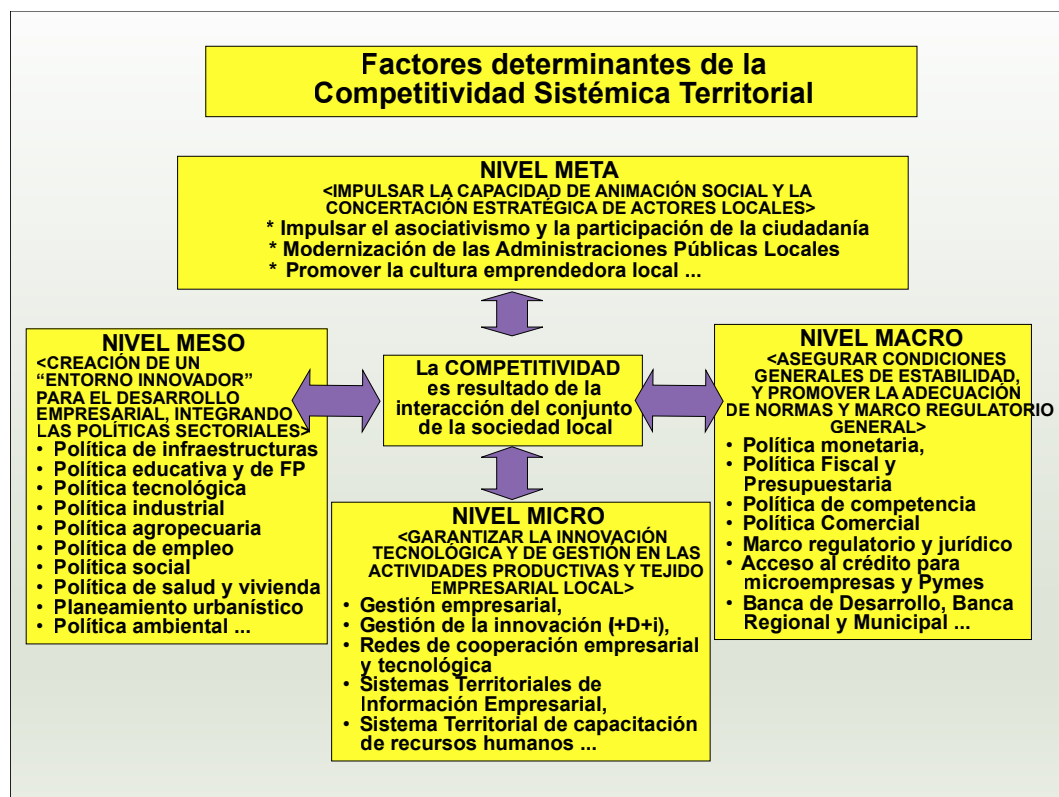
El nivel *meta* se refiere al impulso de la capacidad de animación social y la concertación de actores locales, a fin de incorporar una estrategia territorial consensuada. Para ello se requiere impulsar el asociativismo y la participación efectiva de la ciudadanía en el territorio, avanzar en

³¹³ Esser, K.; Hillebrand, W.; Messner, D. y Meyer-Stamer, J: «Competitividad sistémica: nuevos desafíos para las empresas y la política», *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, agosto de 1996.

la modernización de las administraciones públicas locales e incorporar una gestión pública innovadora, y promover la cultura creativa y emprendedora local, entre otros aspectos sustantivos.

El nivel *micro* se refiere a las actividades encaminadas a garantizar la incorporación de innovaciones tecnológicas, organizativas y de gestión en el conjunto de las unidades productivas y tejido local de empresas. Entre estas actividades se cuentan la gestión empresarial, la gestión de la innovación, la creación de redes de cooperación empresarial y tecnológica, la constitución de un sistema territorial de formación de recursos humanos, y la vinculación entre el sistema productivo empresarial, el sistema público institucional y el sector de conocimiento, a fin de conformar un *sistema territorial de innovación*.

Gráfico 23.4



Fuente: elaborado a partir del artículo «Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política» de Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jorg Meyer-Stamer, publicado en la Revista de la CEPAL, Santiago de Chile, número 59, agosto 1996.

Por su parte, el nivel *meso* se refiere a la necesidad de intermediar para crear un entorno territorial favorable a las innovaciones, integrando de ese modo las políticas sectoriales según las directrices de las correspondientes estrategias territoriales. Figuran entre las actividades de este nivel *meso* el aliento de la cooperación entre los diferentes actores territoriales, la coordinación institucional eficiente entre los distintos niveles de las administraciones públicas y entre los departamentos de las mismas, el fomento de redes de cooperación empresarial, y la creación de instituciones compartidas para la gestión y *gobernanza* de las estrategias terri-

toriales (agencias de desarrollo económico territorial, oficinas de empleo, pactos y acuerdos territoriales por el desarrollo, el empleo y el medioambiente local, entre otras).

Finalmente, el nivel *macro* se refiere al aseguramiento de las condiciones generales de estabilidad de la economía y la adecuación de normas y marco regulatorio general apropiado para el desarrollo en los diferentes territorios de un país. Cabe citar en este caso, el conjunto de políticas públicas como las políticas monetaria, fiscal, presupuestaria, comercial y de competencia, laboral y medioambiental, además del acceso al crédito (banca de desarrollo municipal o regional), o la política de igualdad de género, entre otras.

Como se aprecia, este enfoque sistémico la competitividad sólo tiene sentido dentro de una estrategia de transformación social. Y como tal, la política de desarrollo nacional debe incorporar una política de fomento del desarrollo territorial, lo que implica un esfuerzo importante de coordinación interinstitucional entre los diferentes niveles (vertical y horizontal) de las administraciones públicas, así como una cooperación entre actores público, privado y comunitario desde cada territorio.

23.c) Los sistemas territoriales de innovación

La orientación de los recursos financieros a la inversión productiva y el empleo depende de factores básicos, entre los que destaca la capacidad para introducir innovaciones productivas al interior del tejido empresarial en cada ámbito territorial. Por innovaciones productivas no nos referimos únicamente a las innovaciones tecnológicas de producto o proceso, ya que incluyen también las innovaciones medioambientales, así como las innovaciones de gestión y organización y las innovaciones sociales, laborales e institucionales.

La mejora de la coordinación institucional entre los distintos niveles territoriales de las administraciones públicas es también una condición necesaria para avanzar en el enfoque del desarrollo territorial. Sin embargo, no es condición suficiente. Se precisa impulsar una movilización territorial de actores, a fin de avanzar en la elaboración de iniciativas o estrategias de desarrollo innovador en el territorio. El enfoque tradicional del desarrollo suele hacer depender éste de la existencia de recursos financieros. Sin embargo, la disponibilidad de los recursos financieros no es suficiente. A veces estos recursos se destinan a aplicaciones especulativas o no productivas.

Igualmente, es necesario superar una cierta tradición de análisis en el cual los fenómenos urbanos no siempre se tratan de forma vinculada a los fenómenos y circunstancias rurales. Es indudable que existen temas específicos que caracterizan a la población rural y la población urbana, sin embargo, a la hora de pensar en las estrategias de desarrollo territorial es preciso insistir en que no es posible tratar el funcionamiento de las ciudades o núcleos urbanos sin las aportaciones de insumos, recursos, servicios, etc., que realiza el medio rural circundante, del mismo modo que carece de sentido tratar el *desarrollo rural* sin considerar el papel importante que desempeñan las ciudades de su entorno, de las cuales se dotan de insumos, maquinaria, y servicios, entre otros factores.

Por otra parte, la *innovación* no es un proceso lineal en el que nuevos productos y procesos son generados por centros de investigación y desarrollo (I+D) trabajando de forma aislada al mercado. Por el contrario, la innovación es un *proceso social y territorial* de carácter acumulativo e *interactivo*, en el cual interactúan los usuarios y los productores de conocimiento. De este modo, ambos actores (usuarios y productores de conocimiento) aprenden mutuamente uno del otro, por medio de un *aprendizaje* a través de la interacción.

La innovación no sucede sólo a través de rupturas o saltos radicales, sino que también avanza, generalmente, de forma continua, dentro de la trayectoria seguida por el proceso de producción, lugar donde se introducen numerosas mejoras incrementales de producto y pro-

ceso. Dada la naturaleza social del aprendizaje y la innovación, estos procesos funcionan mejor cuando los actores implicados se encuentran cerca entre sí, lo cual permite una interacción frecuente, así como un intercambio de información fácil y eficaz. En otras palabras, el hecho de la *innovación* es esencialmente *territorial*, nunca genérico.

Asimismo, las empresas y las instituciones agrupadas territorialmente comparten con frecuencia una cultura e *identidad territorial* común que facilita el proceso de aprendizaje social. Gran parte del conocimiento transmitido entre estos actores locales es de carácter *tácito* más que *codificado*, lo cual confiere ventajas a las empresas que participan en estas *redes territoriales*. Este lenguaje o código de comunicación común, facilitador de la interacción, puede también ser apoyado, complementariamente, por la creación de instituciones territoriales, que ayudan a producir y reforzar las normas y convenciones que gobiernan el comportamiento de las empresas locales y la interacción entre ellas.

El conjunto de instituciones de carácter territorial que contribuyen al proceso de innovación conforma, pues, un *sistema territorial de innovación*, el cual consta de instituciones, tanto públicas como privadas y comunitarias, que producen efectos sistémicos que estimulan a las empresas locales a adoptar normas, expectativas, valores, actitudes y prácticas comunes y, en suma, una *cultura de la innovación* que es reforzada por los procesos de aprendizaje antes señalados.

Entre las instituciones implicadas en los sistemas territoriales de innovación hay que citar las relacionadas con la infraestructura de I+D (universidades, escuelas técnicas, laboratorios, entre otras), los centros de transferencia tecnológica y de análisis de mercado que prestan servicios a empresas, las entidades territoriales de capacitación de recursos humanos, asociaciones empresariales y cámaras de comercio.

Un *sistema territorial de innovación* es, pues, una red interactiva compuesta por empresas de distintos tamaños integradas en un «*clúster*» o agrupamiento territorial de empresas, las relaciones entre dichas empresas dentro del «*clúster*», las instituciones de educación superior e investigación vinculadas al sector productivo, los laboratorios de investigación y desarrollo (públicos, privados o mixtos) y los centros o agencias de transferencia de tecnología, las cámaras y asociaciones empresariales, los centros de capacitación de recursos humanos, y los departamentos y agencias gubernamentales (Lundvall, 1992)³¹⁴.

Este enfoque de los *sistemas territoriales de innovación* destaca, por tanto, la relevancia de los aspectos institucionales, sociales, políticos y culturales que están presentes en las actividades económicas y laborales. Así pues, si bien el proceso de *globalización* plantea nuevos retos a los diferentes territorios, regiones y localidades, simultáneamente crea un escenario de nuevas oportunidades, las cuales obligan a incorporar una capacidad endógena de aprendizaje e innovación. La *construcción social del territorio* es, por consiguiente, una tarea fundamental para el desarrollo territorial.

Por otra parte, es necesario insistir en que el *desarrollo territorial* toma como unidad de actuación el territorio y no la empresa o el sector. Esta aproximación territorial es necesaria para contemplar temas relevantes del desarrollo como son:

- El fortalecimiento del tejido productivo local, y la incorporación de innovaciones tecnológicas, organizativas, institucionales y medioambientales en el tejido empresarial y en el contexto social, institucional, cultural y político del territorio.
- La valorización del medio natural y patrimonio cultural local como elementos fundamentales de diferenciación e identidad territorial.

³¹⁴ Lundvall, B.-A. (ed.) (1992): *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London, Pinter.

- La formación de recursos humanos según las necesidades de las diferentes estrategias territoriales (provinciales o municipales) consensuadas por los actores.
- La importancia del enfoque basado en la *Investigación Acción Participativa* a partir de los problemas concretos de los actores locales y territorios.
- La racionalización del modelo energético actual, a fin de impulsar desde los distintos territorios, las energías renovables, el ahorro de energía, agua, recursos y materiales.

De este modo, la incorporación de innovaciones productivas no depende exclusivamente del resultado de la investigación y desarrollo (I+D) de las grandes empresas, ni del avance de la Ciencia y Tecnología (C&T) básicas. Para asegurar la incorporación de innovaciones es necesario lograr la vinculación efectiva entre el «sector de conocimiento» codificado y el sector productivo territorial (y con los encargados de suministrar los bienes y servicios básicos), los cuales poseen conocimiento tácito. De ahí la importancia de la intermediación para alcanzar estas vinculaciones entre el «sector de conocimiento» y los actores productivos territoriales.

El desarrollo territorial no puede, por tanto, implantarse desde arriba, ni desde una instancia externa. El desarrollo territorial depende esencialmente de un esfuerzo de articulación y coordinación interinstitucional, y de cooperación entre los diferentes actores territoriales e institucionales, con el fin de compartir un enfoque de desarrollo integrado, para el diseño de estrategias basadas en el fortalecimiento y diversificación de la base productiva y de empleo de cada ámbito territorial. Esto implica actuaciones en las dimensiones social, cultural e institucional tanto en el nivel local (municipal, provincial, regional o estadual) como nacional o federa).

23.d) Las políticas activas territoriales de empleo. «Trabajo decente» y «empleos verdes»

La reducción del desarrollo económico a un mero proceso de crecimiento económico suele incorporar además el supuesto de que éste último lleva consigo la creación automática de puestos de trabajo y con ello, la disminución de la pobreza y la mejora de la calidad de vida de la gente. Sin embargo, la evidencia empírica no muestra esta evidencia e incluso desde hace décadas se viene cuestionando el tipo de crecimiento económico cuantitativo de carácter indefinido que se persigue, el cual no es posible desde una perspectiva ambiental, dadas las limitaciones del planeta.

En una fase de desarrollo histórico como la actual, en la cual el crecimiento económico se basa, en buena medida, en una intensiva utilización de maquinaria y tecnología con reducido uso de mano de obra y fuerte eliminación de antiguos empleos, la destrucción neta de empleo suele coexistir con procesos de crecimiento económico.

No obstante, las políticas de empleo planteadas a nivel genérico suelen basarse en el anterior supuesto, adoptando así un carácter *pasivo* o dependiente de las políticas de crecimiento económico. Por el contrario, para ser eficaces, las políticas de empleo deben plantearse territorialmente, esto es, teniendo en cuenta las condiciones específicas de cada ámbito territorial en lo relativo a la oferta y demanda de trabajo.

El mercado de trabajo es un *hecho territorial*, no genérico, de ahí la necesidad de incursionar en las *políticas activas y territoriales de empleo*. En efecto, la promoción de nuevas oportunidades productivas debe estar acompañada de actividades de capacitación adecuada de los recursos humanos para asegurar que los mismos puedan aprovechar o capturar esas oportunidades. Por ello las *Agencias de Desarrollo Territorial* deben fortalecerse (o aliarse en su caso) con las *Oficinas Territoriales de Empleo*.

La construcción de un sistema territorial de capacitación de recursos humanos para el empleo es un elemento necesario en las estrategias de desarrollo territorial. Desde los dife-

rentes territorios hay que abrir espacios de cooperación de actores a fin de orientar la oferta de capacitación según los requerimientos territoriales. No hay que olvidar que la calidad de los recursos humanos es una pieza fundamental en la sociedad del conocimiento. Igualmente, la necesidad de una reestructuración productiva de carácter sostenible ambientalmente requiere la formación de «*empleos verdes*», como parte sustantiva de las políticas activas de empleo.

Por otra parte, la mejora de la protección social, el diálogo social y el reconocimiento de los derechos fundamentales en el trabajo aseguran en mayor medida el involucramiento de trabajadores/as, e interactúan de forma positiva con la calidad del empleo y la generación de ingresos. De este modo, el «*trabajo decente*», como señala la Organización Internacional del Trabajo, es un componente importante del incremento de la productividad y la competitividad empresarial y territorial.

La *Iniciativa sobre Empleos Verdes* es una asociación establecida en 2007 entre el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), la Organización Internacional del Trabajo, la Conferencia Sindical Internacional y la Organización Internacional de Empleadores. Su objetivo es movilizar a gobiernos, empleadores y trabajadores a fin de promover el diálogo en torno a las oportunidades que ofrecen las políticas y programas que conduzcan a una economía verde con empleos verdes y trabajo decente.

Estas organizaciones definen los *empleos verdes* como aquellas actividades que reducen el impacto ambiental de las empresas y sectores económicos hasta alcanzar niveles de sostenibilidad ambiental. Son empleos que ayudan a:

- Reducir el consumo de energía, materias primas y agua mediante estrategias eficientes;
- Reducir las emisiones de gases de efecto invernadero;
- Disminuir o evitar los desechos y contaminación; y
- Proteger y restablecer los ecosistemas y la biodiversidad.

23.e) Las políticas de desarrollo territorial sustentable

El grado de preparación y fortalecimiento de las competencias estratégicas de las Administraciones Locales y su capacidad para reconocer la realidad económica, social y cultural de sus territorios, la capacidad de diálogo con la comunidad, la destreza para planificar acciones de fomento, la capacidad de coordinación y articulación de acciones de desarrollo con otros agentes económicos, sociales y políticos, así como la capacidad de propuesta y negociación con otras instancias de gobierno, constituyen elementos clave de una *capacidad de aprendizaje territorial* que resulta fundamental para pensar el tipo de desarrollo adecuado, a fin de resolver nudos críticos como la falta de empleo, la modernización y diversificación de la base productiva y tejido empresarial local según las exigencias de la *sustentabilidad ambiental*.

Entre los elementos básicos que permiten definir las iniciativas de desarrollo territorial sustentable o que constituyen sus pilares básicos resalta, en primer lugar, la importancia de la movilización y *participación* de los actores locales, lo cual supone la construcción de *capital social territorial* que, a su vez, requiere el fomento de una cultura creativa y emprendedora, alejada de la lógica dependiente de las subvenciones. Al mismo tiempo, una iniciativa de desarrollo territorial sustentable requiere una actitud proactiva por parte de los gobiernos locales y provinciales en relación con el desarrollo productivo y medioambiental, así como en la generación de *empleos verdes*, lo que supone asumir nuevas funciones desde la *gestión pública local* más allá de los roles tradicionales como suministradores de servicios sociales o ambientales básicos.

Los rasgos de la *cultura emprendedora local* favorecen la construcción de espacios de cooperación de actores en los planes y proyectos de desarrollo. Hay que insistir en que la *identidad territorial*, así como el *capital social* no deben ser entendidos como activos preexistentes o inexistentes en un territorio, sino como activos *intangibles* que es posible *construir* territorialmente mediante la generación de espacios de concertación y redes de confianza entre actores para enfrentar los retos comunes. En este sentido, la participación de los diferentes actores sociales en la discusión de los problemas locales colabora a este proceso de construcción de identidad territorial compartida y, en suma, a la *construcción social del territorio* (Boisier, 2004)³¹⁵.

Ello exige superar la lógica dependiente de las subvenciones y buscar fórmulas diferentes al *asistencialismo*, promoviendo desde cada territorio proyectos e iniciativas de desarrollo territorial sustentable, a fin de generar nuevas oportunidades productivas y de empleo. Por ello se subraya la importancia del papel de los gobiernos locales (regionales y municipales) como animadores, articuladores y catalizadores de la intervención de los actores territoriales, en especial los vinculados con la actividad productiva y empresarial.

Sin embargo, ello resulta insuficiente ya que se requiere la incorporación activa del sector de conocimiento y de la sociedad civil. Como muestran las *buenas prácticas* de desarrollo territorial, se precisa un motor de «*varias hélices*», esto es, que cuente con la participación del sector público local, el sector privado empresarial, el sector financiero, el sector comunitario (o de la Economía Social y Solidaria), así como el sector informal, el sector de conocimiento y la sociedad civil organizada.

La elaboración de una estrategia territorial de desarrollo territorial consensuada por los *actores territoriales* tiene como objetivo estratégico la mejor utilización de los recursos endógenos y la diversificación de la base productiva local, mediante la incorporación de *innovaciones* basadas en la calidad y la diferenciación de los productos y procesos productivos, así como la incorporación de innovaciones de gestión y las necesarias adaptaciones sociales, institucionales y medioambientales requeridas para ello.

El fomento de las microempresas, pequeñas y medianas empresas y cooperativas de los *sistemas productivos locales*, y la capacitación de *recursos humanos* según los requerimientos de innovación en el territorio es parte fundamental de estas iniciativas, o la forma como se concretan las actuaciones en las estrategias de desarrollo territorial sustentable. Por eso, es importante dotarse de la *capacidad de observación y prospectiva* permanente de los requerimientos reales y potenciales del tejido local de empresas y de las características del mercado de trabajo local.

Como parte de la *oferta territorial* de servicios de apoyo a la producción hay que asegurar el acceso a los *servicios de desarrollo empresarial* tales como la información estratégica de mercados, tecnologías, productos y procesos productivos; capacitación técnica y de gestión empresarial y ambiental, subcontratación y cooperación entre empresas, diseño y control de calidad; fomento de la producción limpia; políticas de ahorro energético y utilización de energías renovables; gestión sostenible de residuos; uso eficiente de los recursos hídricos; comercialización de productos locales y apoyo a la exportación; asesoramiento financiero para la definición de proyectos de inversión locales y estudios de viabilidad comercial, financiera o medioambiental; instalación de viveros o incubadoras de empresas en el territorio; entre otros.

Se trata de un tipo de servicios que no siempre resulta fácil acceder por parte de las microempresas, pequeñas y medianas empresas y cooperativas de producción locales en sus diferentes ámbitos territoriales. Por ello, la dotación de esta oferta territorial de servicios de

³¹⁵ Sergio Boisier (1989): «La construcción social de las regiones», en *Cuadernos del CLAEH*, 51, Montevideo.

apoyo a la producción por parte de las *Agencias de Desarrollo Territorial*, según las necesidades existentes en cada sistema productivo local, es un elemento fundamental en la construcción de los *entornos innovadores territoriales*.

Dentro de la *política de promoción empresarial* hay que insistir también en la importancia de programas específicos para impulsar las capacidades empresariales de las *mujeres*, las cuales representan un potencial muy importante dentro del colectivo de microempresas, pequeñas empresas y cooperativas locales. A través de estos programas las mujeres (y otros colectivos vulnerables como los jóvenes y las minorías étnicas), pueden recibir servicios de orientación técnica, artística, ambiental y empresarial, además de información sobre aspectos legales de la producción, conocimiento de productos, facilidad de acceso a las líneas de financiamiento existentes, incentivos y orientación para la creación de empresas y comercialización de sus productos.

Asimismo, las iniciativas de *desarrollo territorial sustentable* deben institucionalizarse mediante el logro de los necesarios *acuerdos* de tipo político, social y medioambiental en los ámbitos territoriales correspondientes. La búsqueda de *pactos territoriales* de carácter suprapartidario, con la mayor participación posible de actores, tiene como finalidad dotar a dichas iniciativas de los máximos niveles de certidumbre ante los posibles cambios políticos. La presencia del sector privado y de las universidades en la institucionalidad para el desarrollo territorial tiene también esa funcionalidad, a fin de evitar la incertidumbre por los cambios de responsables políticos e institucionales. Por su parte, la presencia de los responsables públicos y el sector de conocimiento en la institucionalidad territorial para el desarrollo local trata de dotar al proceso de la suficiente perspectiva territorial de medio y largo plazo, lo que no se logra con la simple búsqueda de beneficios empresariales de corto plazo.

El *desarrollo territorial sustentable* exige, pues, una actuación decidida desde las instancias públicas territoriales, lo cual hace obligado incorporar dicha dimensión en los programas de fortalecimiento de los *gobiernos locales y regionales*. Estas tareas son fundamentales, de modo que la *modernización* de las Administraciones Públicas Territoriales debe incorporar la capacitación en su nuevo papel como animadores y promotores del desarrollo territorial sustentable y el empleo. Como parte del esfuerzo de promoción del desarrollo territorial, las Administraciones Locales deben incorporar, además, prácticas eficientes de funcionamiento como organizaciones, a fin de modernizar su gestión. Con tal propósito deben acometer programas de modernización administrativa y capacitar a su personal para fortalecer una *gestión municipal innovadora* (Ekonomiaz, 2012)³¹⁶.

La dimensión estratégica y la concepción integral de la planificación municipal ayuda a visualizar el contexto en el que se insertan las ciudades y núcleos urbanos en general, incorporando una perspectiva integrada de los distintos problemas y permitiendo visualizar la interdependencia entre lo rural y lo urbano. En este sentido, en el contexto de la crisis de la globalización económica actual (o «*crisis ecosocial*»), en pleno proceso de transición energética, inseguridad social y desbordamiento de los límites biofísicos (o «*límites planetarios*»), surge la necesidad de reflexionar sobre el concepto de «*biorregión*» como unidad básica de planificación territorial, incorporando los elementos medioambientales a los datos económicos, sociales y políticos propios de las regiones definidas con criterios político-administrativos, lo que resulta claramente insuficiente desde el punto de vista de la contemplación de la realidad social y ambiental³¹⁷.

³¹⁶ Ekonomiaz, Revista vasca de economía 2012): *De la nueva gestión pública a la gestión pública innovadora*, número 80. Gobierno Vasco.

³¹⁷ En el capítulo siguiente se exponen en mayor detalle estos temas.

Por otra parte, la tradicional función generalista de las *universidades* ha quedado desbordada, al igual que muchas de las formas tradicionales de transmisión del conocimiento. Se requieren enseñanzas integradas, lo que cuestiona los contenidos de muchos de los planes de estudios, por no citar el apego excesivo que algunos de estos planes muestran con las visiones del pasado, sin capacidad para adaptarse a los cambios de la realidad actual. Con todo, hay que superar el desencuentro existente entre la oferta de capacitación de universidades y centros de formación profesional y las necesidades de innovación en los diferentes *sistemas productivos locales*. Para ello, es fundamental la incorporación activa de las entidades educativas, universitarias y de investigación científica y tecnológica en las iniciativas de desarrollo territorial sustentable.

Las políticas de *desarrollo territorial sustentable* no se limitan únicamente al desarrollo municipal. Igualmente, aunque puede parecer una cuestión obvia, el desarrollo municipal se refiere no sólo al núcleo urbano del municipio, sino a la totalidad de la población diseminada en todo el territorio de éste. Se trata de una cuestión fundamental cuando se trata de atender, sobre todo, las demandas de la población dispersa, muchas veces ignorada o marginada de los procesos de desarrollo. A veces el ámbito local de actuación se extiende por varios municipios con características económicas, laborales y medioambientales similares (*bioregiones*).

Las fronteras de los *sistemas productivos locales* no tienen por qué coincidir, pues, con las fronteras político-administrativas ya sean municipales provinciales o regionales. Por ello es importante identificar las *unidades de actuación* apropiadas (o *bioregiones*), para lo cual se precisa la utilización de *sistemas de información territorial* para el desarrollo territorial sustentable, una tarea que las diferentes iniciativas locales deben iniciar más temprano que tarde y para lo cual los *Sistemas de Información Geográfica* (SIG) son una herramienta fundamental para el análisis y la toma de decisiones³¹⁸.

El estudio de los eslabonamientos productivos y la localización territorial de empresas y actividades, así como la identificación de los mercados de trabajo locales, o las características del medio ambiente local, son elementos fundamentales de información para una inteligente actuación de *desarrollo territorial sustentable*.

El objetivo fundamental es, de un lado, identificar y comprender la estructura de la producción y comercialización de las actividades significativas para la *economía local*, esto es, el conjunto de relaciones económicas entre proveedores, comercializadores y clientes, junto a las infraestructuras de apoyo, universidades, centros de capacitación e investigación tecnológica, servicios de desarrollo empresarial, y todos los elementos del *entorno territorial* donde se sitúan las diferentes actividades y empresas involucradas en los diferentes ámbitos territoriales.

De otro lado, se trata de identificar los *mercados de trabajo locales*, a fin de facilitar la construcción de los sistemas de capacitación de recursos humanos según las necesidades o requerimientos de la demanda de trabajo en dichos territorios, así como el diseño apropiado de la planificación urbana y la localización apropiada de los asentamientos humanos.

Igualmente, es importante recordar que el desarrollo territorial no es únicamente la mejor utilización de los recursos endógenos ya que también se trata de aprovechar las oportunidades de dinamismo externo existentes. Lo importante es saber «*endogeneizar*» los impactos favorables de dichas oportunidades externas mediante una estrategia de desarrollo definida por los actores locales. De este modo, debe evitarse la identificación de las iniciativas de desarrollo económico local sustentable como procesos cerrados en mercados locales que aprovechan únicamente recursos locales.

³¹⁸ Sobre el tema puede consultarse el trabajo de Eva Jiménez y Susana Vélez (2017): *El papel de los Sistemas de Información Territorial en la evaluación de los proyectos de Cooperación Internacional al desarrollo* (www.conectadel.ar).

Algunas iniciativas de *desarrollo territorial sustentable* tratan de buscar igualmente los espacios de interés mutuo entre las grandes empresas y los sistemas locales de empresas, tratando de impulsar esquemas de subcontratación basados en la calidad, la sustentabilidad ambiental y la cooperación empresarial. Este hecho muestra la importancia de establecer negociaciones destinadas a fortalecer las relaciones económicas de las microempresas, pymes y cooperativas de producción locales con las grandes empresas, tratando de superar el nivel de la subcontratación dependiente.

Hay que tener en cuenta que muchas unidades productivas no reúnen las condiciones de elegibilidad bancaria por la falta de avales, reducido volumen de ventas, o situación de informalidad. Hay que resaltar, pues, la importancia de crear fondos locales para el desarrollo de las microempresas, pymes y cooperativas de producción locales, a fin de superar sus dificultades en el acceso a líneas de *financiamiento* de medio y largo plazo. En este sentido, deben indagarse las posibilidades de líneas específicas de *capital riesgo*, *capital semilla* y creación de *sociedades de aval* y de *garantía colectiva* para suplir la falta de avales patrimoniales del segmento de las micro y pequeñas empresas.

El sistema de acompañamiento técnico y de capacitación junto a la dotación de líneas de crédito es fundamental para consolidar y ampliar los proyectos financiados a los pequeños productores. Por lo demás, el análisis del desarrollo territorial debe contemplar la totalidad de la economía, no sólo los segmentos de la *economía formal* sino también los de la *economía informal*. Por ello, en ocasiones será necesario utilizar instrumentos de la *Economía Social y Solidaria* a fin de dar un horizonte más amplio de mercados y de actores involucrados en las estrategias de desarrollo territorial sustentable.

Son numerosas las dificultades para el involucramiento pleno del *sector privado empresarial* en las iniciativas de desarrollo territorial sustentable, dada la diversidad de intereses, la reducida dimensión de la mayoría del tejido de empresas y el grado desigual de representatividad que las organizaciones empresariales tienen. Igualmente, la diversidad de actividades que desarrollan y el *enfoque sectorial* de las mismas, unido a una desconfianza tradicional hacia los responsables gubernamentales, hace limitada su participación en los proyectos de cooperación entre los diferentes actores territoriales.

Por tanto, para lograr una participación adecuada del sector empresarial en las iniciativas de desarrollo territorial sustentable es necesario fortalecer institucionalmente las instancias de representación de las cámaras y asociaciones empresariales, y apoyar la transformación de estas entidades, al menos en dos aspectos clave como son el tránsito desde una perspectiva sectorial y una actitud de simple solicitud de subvenciones, a una visión que sustituya la habitual orientación al *cabildeo* por otra basada en el apoyo y promoción de los sistemas productivos locales.

Por su parte, el *mundo sindical* aún permanece en gran medida anclado en una concepción que visualiza la fábrica como el elemento organizador de la producción, un hecho que hace tiempo ha dejado de constituir en muchos casos una realidad adecuada en un mundo tan complejo como el actual, lo cual obliga a revisar las funciones del *nuevo sindicalismo* como agente promotor de iniciativas en la organización de la producción de los diferentes territorios.

La dotación de *infraestructuras básicas* según las necesidades del desarrollo económico local constituye una necesidad ya que, en ocasiones, las infraestructuras existentes responden casi exclusivamente a la lógica de las actividades protagonizadas por las grandes empresas sin que ello asegure siempre la necesaria vinculación con los *sistemas productivos locales*, lo que se traduce en desconexión de las áreas productivas entre sí y con los principales centros de distribución y comercialización.

El diseño y la ejecución de las políticas de desarrollo territorial sustentable requieren, asimismo, la adaptación del *marco jurídico y regulatorio* correspondiente. En ocasiones, las

iniciativas de desarrollo territorial sustentable encuentran numerosos obstáculos en estos ámbitos, lo que es un reflejo de la falta de correspondencia entre estas iniciativas y las preocupaciones prioritarias de los gobiernos centrales que no parecen darles suficiente importancia todavía.

Por otra parte, el «*apoyo a la producción*» es a veces identificado con la realización de obras de infraestructura de saneamiento básico, urbanismo, carreteras, ferrocarriles, obras de regadío, salud o educación, sin incorporar —por lo general— la construcción de los mercados de factores y servicios estratégicos para el desarrollo de las microempresas, pequeñas y medianas empresas y cooperativas de producción en los distintos sistemas productivos locales. Hay que insistir en que este tipo de *inversiones intangibles* son hoy día tan importantes como las inversiones en carreteras o telecomunicaciones, permitiendo en conjunto construir los *entornos territoriales favorables* a la incorporación de innovaciones productivas y medioambientales.

Conviene señalar igualmente que cualquier iniciativa de desarrollo territorial sustentable requiere crear sus *mecanismos de evaluación* permanentes, teniendo en cuenta que los indicadores de éxito de estas iniciativas no son sólo de carácter cuantitativo. Hay que incorporar, igualmente, los indicadores sobre la construcción del *capital social* e institucional requerido en dichas iniciativas locales de desarrollo. Todo esto nos acerca a la comprensión de las dimensiones técnica, social, institucional, medioambiental, política y cultural que son parte del *desarrollo territorial sustentable*. El establecimiento de estos indicadores parece plantear, a veces, complicaciones a los investigadores, dado su carácter cualitativo. Sin embargo, es perfectamente posible medir estos fenómenos *cualitativos*, por ejemplo, a través del número de entidades locales de concertación de actores constituidas y consolidadas, el grado de participación de éstos en las diversas iniciativas, las aportaciones de recursos realizadas por los diversos actores locales a tales entidades, entre otros aspectos. El grado de involucramiento de los diferentes actores locales en las iniciativas de desarrollo territorial sustentable, tanto en la formulación de los proyectos como en la ejecución de éstos, constituye, igualmente, un buen indicador del éxito de éstas.

Del mismo modo, otro indicador relevante en las experiencias de desarrollo territorial sustentable se refiere a la creación de la *institucionalidad* que formaliza los acuerdos llevados a cabo entre los distintos actores territoriales, a través de entidades como las *agencias de desarrollo territorial*. La promoción del desarrollo territorial requiere concertar voluntades, animar diálogos, construir agendas públicas e institucionales, crear redes territoriales, asumir responsabilidades y compartirlas. De este modo, la promoción económica local no depende tan sólo del logro de indicadores de eficiencia económica ya que hace falta también una inversión en *capital social e institucional* que garantice estos procesos.

Muchas de las iniciativas de desarrollo territorial sustentable se resienten de la dificultad para lograr una coordinación eficaz y eficiente entre las instituciones de los distintos niveles territoriales de la Administración Pública y entre los diferentes departamentos sectoriales. Por ello, la eficiente *coordinación institucional* entre los distintos organismos sectoriales de la administración pública y entre los varios niveles territoriales de la misma es un tema fundamental.

Se advierte también la necesidad de superar la lógica de actuaciones dispersas de *organizaciones no gubernamentales* en la cooperación internacional para el desarrollo, movidas mayoritariamente por una perspectiva asistencial. El desarrollo territorial sustentable no es *desarrollo social* o solidario. Se trata de alentar la introducción de innovaciones tecnológicas, medioambientales y de gestión, social e institucional en el seno de los *sistemas productivos locales*, a fin de generar condiciones de creación de empleo e ingreso de forma viable y sostenida para, de ese modo, colaborar al desarrollo social. La prioridad de atención a las microempresas, pequeñas y medianas empresas y cooperativas locales, el fortalecimiento de

los gobiernos locales para la promoción del desarrollo territorial sustentable deben incorporarse, pues, a las estrategias de desarrollo en los diferentes territorios, a fin de lograr resultados más consistentes que la suma de esfuerzos asistenciales aislados.

Finalmente, hay que insistir en que las *políticas sociales* no pueden ser contempladas de forma desligada de las *políticas de desarrollo económico local*. En general, los entes descentralizados han desarrollado un fuerte «*saber hacer*» en gestión de instrumentos de desarrollo social, pero mucho menos en el ámbito del fomento productivo de carácter sustentable. No obstante, este último está ganando creciente interés tanto por su importancia intrínseca como por la necesidad de combinarlo con el anterior. En este sentido, es importante insistir en que el enfoque del desarrollo territorial sustentable es una alternativa al tipo de políticas asistenciales de *superación de la pobreza*, tratando de incidir en la generación de empleo y renta derivados de una mejora de los diferentes sistemas productivos locales. Ello supone avanzar desde un diseño asistencial a un planteamiento de desarrollo económico y medioambiental, y desde una perspectiva sectorial a una de carácter horizontal e integrado, según las características y actores de cada territorio.

Los límites planetarios y el enfoque biorregional. Retos del desarrollo territorial sustentable

Introducción

En los momentos actuales, en el contexto de una importante «*crisis ecosocial*», junto a la incertidumbre de la política internacional y, sobre todo, el continuo desbordamiento de los *límites planetarios* o *biofísicos* resulta obligado incluir un *enfoque biorregional* que ayude a reflexionar sobre la necesidad de incluir en la *planificación territorial* los elementos ambientales.

En este sentido, utilizo aquí el término *biorregión* tratando de mostrar una nueva mirada al territorio que permita incorporar en el análisis los aspectos medioambientales junto a las características políticas, sociales y económicas de las diferentes regiones. Tal como señala el *Equipo de Bioguía* (2011)³¹⁹:

«El concepto de *biorregión* se ha desarrollado bajo diferentes miradas conceptuales y distintas prácticas, incorporando propuestas de desarrollo económico preocupadas por la conservación del medio ambiente y por elevar la calidad de vida de las comunidades locales».

De este modo, una *biorregión* (o *ecorregión*) es un área geográfica relativamente grande que se distingue por su morfología, geología, clima, suelo, hidrología, flora y fauna, y donde se comparten la misma cultura y los mismos problemas tecnológicos y ambientales, lo que obliga a utilizar políticas apropiadas de carácter sustentable para resolver dichos problemas.

El *enfoque biorregional*, como señalan Nerea Morán *et al.* (2023)³²⁰, trata de incorporar en la reflexión sobre las *políticas territoriales* aspectos que la actual delimitación *político-administrativa* de las regiones no siempre suele tener en cuenta. Por citar solo un ejemplo, la presencia de una *cuenca hidrográfica* o de un *acuífero subterráneo*, elementos fundamentales para el

³¹⁹ Equipo de Bioguía 23/04/2011 ¿Qué es una Biorregión? <https://www.bioguia.com/ambiente/>

³²⁰ Nerea Morán, Casadevante, J. L., Prats, F. y Hernández, A. (eds). (2023): *Biorregiones. De la globalización imposible a las redes territoriales ecosostenibles*. Icaria Editorial.

abastecimiento de agua a un territorio, ayuda a entender la necesidad de que los *aspectos ambientales* sean incorporados necesariamente en la *planificación estratégica territorial*.

Así pues, el *enfoque biorregional* plantea la necesidad de reinterpretar las relaciones entre la *sociedad*, el *territorio* y la *naturaleza*, «*invitando a materializar nuevas formas de habitar conforme a normas, técnicas, prácticas y economías para la vida, es decir, adaptadas al correcto funcionamiento de los ecosistemas y que permitan la satisfacción de las necesidades humanas*»³²¹.

24.a) Antecedentes del enfoque biorregional

Tal como señala Fernández Casadevante³²² (2023: 99), el *enfoque biorregional* trata de desarrollar «*una relación virtuosa de los lugares con sus recursos naturales basada en el cuidado y la conservación frente a la explotación, el bien general frente a la apropiación privada, la autonomía frente a la dependencia, la complejidad frente a la especialización, la cooperación frente a la dominación, el desarrollo territorializado frente al desarrollo exógeno, huyendo de la lógica del crecimiento ilimitado y promoviendo la autosuficiencia y el autogobierno*».

Entre los autores que figuran como antecedentes del *enfoque biorregional* hay que destacar a *Patrick Geddes* (1854-1932), un polifacético sociólogo, biólogo y urbanista escocés, innovador en la planificación urbana, y maestro de *Lewis Mumford* (ver recuadro), quien reconocía que Geddes había establecido el armazón principal de su propio pensamiento, según recuerda Miguel Moro³²³, traductor de «*Ciudades en evolución*», una de las obras más conocidas de Patrick Geddes³²⁴.

Igualmente, hay que destacar a *Leopold Khor* (1909-1994)³²⁵ quién, a mediados del siglo pasado trató de aplicar la «*escala humana*» al análisis social y la crítica del modelo de desarrollo capitalista. Khor era muy crítico sobre la tendencia al gigantismo y el tipo de crecimiento económico ilimitado, señalando que en lugar de «*sostener*» dicho crecimiento económico, lo que tendríamos que buscar es como frenarlo o incluso revertirlo.

Khor acuñó el término «*escala humana*» defendiendo un tamaño más apropiado para las economías y las ciudades, siendo así un tema fundamental para la dinámica y el equilibrio de cualquier proceso, entre ellos el desarrollo sostenible en todas sus dimensiones social, cultural, política, económica, técnica y ambiental³²⁶. Uno de los discípulos de Leopold Khor es *Ernst Friedrich Schumacher* autor de la célebre obra «*Lo pequeño es hermoso*»³²⁷.

Otra de las figuras clave en el estudio del *biorregionalismo* es *Kirkpatrick Sale* (nacido en Nueva York en 1937) quien ofrece como definición de *biorregión* cualquier parte de la superficie del mundo cuyas fronteras están determinadas por características naturales y no impuestas por los seres humanos. Las *biorregiones* son distinguibles de otras áreas por atribu-

³²¹ Nerea Morán et al: «Las redes biorregionales como sistemas espaciales para las transiciones ecosociales». En Nerea Morán et al. (2023), obra citada.

³²² José Luis Fernández Casadevante (2023): «Arraigar economías locales, aumentar su resiliencia y planificar biorregiones», en Nerea Morán et al. (2023), obra citada.

³²³ <http://www.miguelmoro.net/introduccion-a-ciudades-en-evolucion-patrick-geddes/>

³²⁴ Patrick Geddes (2009): *Ciudades en evolución*. KrK Ediciones.

³²⁵ Leopold Khor (1957): *El colapso de las naciones*, Editorial Virus, Barcelona.

³²⁶ Andri W. Stahel (2007): «El concepto de escala en el pensamiento de Leopold Khor: una contribución del pasado para las discusiones presentes en torno al desarrollo sostenible», *Revista Internacional de Sostenibilidad, Tecnología y Humanismo*, número 2. Universidad Politécnica de Cataluña, Barcelona. <https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2099/4236/Stahel.pdf>

³²⁷ Ernst Friedrich Schumacher (1973): *Lo pequeño es hermoso*. Editorial Akal. Madrid,

tos particulares como la flora y fauna, agua, clima, calidad y tipo de sus tierras, así como las formas del paisaje, siendo también únicas por los asentamientos y culturas humanas a quienes estos atributos han dado su forma particular (Christiab Wahl, 2004)³²⁸.

Lewis Mumford (1895-1990)

Lewis Mumford fue un sociólogo y urbanista estadounidense que se ocupó con una visión histórica y regionalista, de la técnica, la ciudad y el territorio, destacando sus análisis sobre utopía y ciudad jardín, aunque tienen mayor resonancia sus obras interdisciplinarias, como «*El mito de la máquina*» o «*Técnica y civilización*».

Las características principales de la obra de Lewis Mumford incluyen una crítica humanista al urbanismo moderno, la reflexión sobre la relación entre tecnología y humanidad, y el análisis de la historia de la civilización y las ciudades. Lewis Mumford abogó por un enfoque más orgánico y comunitario de la planificación urbana y criticó el crecimiento descontrolado y la mecanización excesiva que deshumaniza la vida humana.

En el ámbito de la *planificación urbana* cabe destacar:

Un urbanismo humanista: que aboga por ciudades más humanas y sostenibles, que den prioridad al bienestar de sus habitantes y al equilibrio ecológico, no solo al crecimiento económico.

Crítica al crecimiento urbano: En especial contra una expansión urbana descontrolada y el desarrollo suburbano, que considera responsables de la pérdida de la cohesión comunitaria y la desconexión entre las personas y su entorno.

Relación orgánica: Mumford sostuvo que la estructura de las ciudades debe fomentar una relación orgánica entre las personas y sus espacios vitales.

Evolución cíclica de la ciudad: Asimismo Mumford analizó la evolución de la ciudad a lo largo de la historia, con una visión cíclica que, según él, a menudo tendía a la degeneración.

En lo relativo a la *tecnología, las máquinas y la sociedad* hay que destacar:

Influencia de las máquinas: Más allá de las máquinas físicas, Mumford analizó cómo la técnica influye en la cultura, los hábitos y el ser humano, llevando a la automatización y al pensamiento algorítmico.

Crítica a la tecnocracia: Mumford se mostró especialmente crítico con el poder desmesurado de la tecnología y el Estado moderno, a los que calificó como «*megamáquinas*» que deshumanizan y controlan a las personas.

Degradación del trabajador: Mumford insistió en la degradación del trabajador industrial y cómo la máquina puede disminuir la creatividad y la individualidad.

Finalmente, respecto a *la historia y la cultura* cabe señalar:

Historia global: El trabajo de Lewis Mumford abarca un estudio exhaustivo de la historia universal, conectando las distintas civilizaciones y fases históricas.

Mitos y utopías: Mumford analizó la historia de las utopías, criticando las basadas en el autoritarismo y el control social, y abogando por la creación de nuevas utopías que fueran más humanas y estuvieran arraigadas en la realidad.

El ser humano como creador: Mumford defiende la necesidad de un «yo insurgente» capaz de participar en la vida democrática y escapar del totalitarismo inherente a la sociedad de la máquina.

Vista creada por IA y revisada por mí el 10 de octubre de 2025.

³²⁸ Daniel Christian Wahl (2004): «Desarrollo biorregional: Rehabitar nuestras comarcas de una manera sostenible y regenerativa», *Revista Ecohabitar*, n.º 10.

24.b) El movimiento biorregionalista

Según Christian Wahl (2004), el movimiento *biorregionalista* nació a principios de los años setenta en los Estados Unidos, figurando *Peter Berg* y *Raymond Dasmann* (ver recuadro) como algunos de los primeros defensores del *biorregionalismo*, que no es sólo una teoría sino un movimiento con fines prácticos concretos como el interés mantenido desde la base popular para llevar adelante un cambio social que dé como resultado que la gente actúe desde la escala local para proteger y restaurar el medio ambiente y su diversidad. Para ello, el *biorregionalismo* propone una transformación cultural, manteniendo la comunicación, el intercambio de conocimiento y la cooperación internacional, a fin de enfocar la protección y restauración de los ecosistemas locales y la biodiversidad autóctona de los territorios.

De este modo, las biorregiones deben intentar satisfacer sus necesidades con recursos locales y renovables, para lo cual hay que promover economías biorregionales diversificadas que reduzcan la dependencia de recursos importados desde lejos, siendo las redes de trueque y el desarrollo de medios de intercambio regionales herramientas muy importantes para la creación de economías biorregionales.

Las *biorregiones* no son sinónimos de *ecorregiones* según las definen organismos como el Fondo Mundial para la Naturaleza (WWF); estas últimas tienen base científica y se centran en la vida silvestre y la vegetación, mientras que las *biorregiones* son regiones humanas, informadas por la naturaleza, pero con un elemento social y político. Así pues, el *biorregionalismo* constituye un localismo político con una base ecológica³²⁹. De este modo, como señala Fernández Casadevante (2023: 101-102), el *enfoque biorregionalista* supone un cambio radical en la forma de pensar y actuar sobre los *lugares* que habitamos, ya que implica combinar una reconexión cultural y emocional respecto al territorio, junto a una reorganización profunda de su economía.

Peter Berg y Raymond Dasmann

El libro *Rehabilitando California. La biosfera y la biorregión*, publicado por Peter Berg y Raymond Dasmann en 1977, ha sido reimpresso en numerosas ocasiones y representa una colaboración entre Peter Berg, escritor, ecologista y activista ambiental, fundador de la *Fundación Planet Drum* y Raymond Dasmann, ecologista jefe de la Unión para la Conservación de la Naturaleza y los Recursos Naturales (UICN).

Peter Berg, que había conocido el término *biorregión* a través de Allen Van Newkirk en Nueva Escocia, lo adoptó y lo reinventó para incluir a los seres humanos y su relación con la naturaleza. El libro define la *biorregión* como un «terreno geográfico y de conciencia», introduciendo los conceptos de «*vivir en el lugar*» y «*rehabilitación*», aplicando este modelo biocultural al norte de California. El libro se convirtió en un poderoso manifiesto de un movimiento que ocupó las acciones de Peter Berg durante el resto de su vida y sigue siendo una fuente de pensamiento ambiental.

<https://www.taylorfrancis.com/search?subject=SCCS25&context=ubx>

24.c) Diferencias del enfoque biorregionalista y el modelo capitalista

En el Cuadro 24.1 se expone el contraste entre los rasgos básicos que diferencian el modelo capitalista predominante frente al modelo *biorregionalista*. Dicho cuadro ha sido elabo-

³²⁹ https://es.stringtranslate.com/Democracia%20biorregional/Bioregional_democracy

rado a partir del trabajo de Fernández Casadevante (2023: 103), aunque he introducido algunos pequeños cambios en mi reflexión sobre el tema.

Así, frente a la *desterritorialización* de la globalización económica internacional se plantea la necesidad de *reteritorializar* la economía global en sus respectivas biorregiones. Igualmente, frente a la hiperespecialización económica propia del mercado global (y las cadenas globales de valor) el modelo biorregionalista insiste en la necesidad de promover la articulación productiva interna y la orientación principal hacia los mercados locales y regionales.

Ante el predominio de la visión cortoplacista y desterritorializada del capitalismo actual se subraya la importancia de incorporar la visión de largo plazo ambiental y el arraigo territorial. Y frente a la persecución del crecimiento económico ilimitado como objetivo se subraya el interés por el decrecimiento y la reducción del consumo de materiales y energía.

El *enfoque biorregional* trata, pues, de incorporar en la reflexión sobre las políticas territoriales aspectos que en la actualidad no siempre se tienen en cuenta. Como señalan Nerea Morán *et al.* (2023), el enfoque *biorregional* permite el soporte espacial desde el que abordar la *reteritorialización* de la economía³³⁰, el medioambiente, la cultura y la política, es decir, la búsqueda de la reorganización radical de las elaciones entre la sociedad, el territorio y la naturaleza, invitando a materializar nuevas formas de vida conforme a normas, técnicas, prácticas y economías para la vida, es decir, adaptadas al correcto funcionamiento de los ecosistemas y que permitan la satisfacción de las necesidades humanas.

De este modo, frente a la explotación de los recursos naturales y el mantenimiento de las condiciones del «extractivismo» en la periferia mundial, el modelo biorregionalista plantea la salvaguarda del medioambiente y la preservación y conservación de la naturaleza.

El modelo capitalista persigue el incremento del consumo como medio para alcanzar la mejora del nivel de vida mientras el modelo biorregionalista pone el énfasis en la autonomía personal, el respeto a la naturaleza y la resiliencia. También, frente al predominio de la lógica de los mercados el biorregionalismo señala la necesidad de regular los mercados y construir las gobernanzas compartidas con la ciudadanía, creando de ese modo nuevas instituciones para la organización social y ambiental.

Finalmente, frente a la prioridad de la persecución del máximo beneficio privado como criterio básico, el modelo biorregionalista presta se centra en la atención de las necesidades básicas fundamentales, la justicia social y la sustentabilidad medioambiental.

La transición hacia la «*era de la resiliencia*» como la ha llamado Jeremy Rifkin (2022)³³¹, exige incrementar la *democracia participativa* a fin de asegurar la presencia efectiva de la ciudadanía como protagonista de dicho proceso, tratando de superar la excesiva dispersión de luchas y movimientos reivindicativos (feminismo, agroecologistas, territorialistas, entre otros) que deberían avanzar hacia un horizonte de superior unidad de acción en torno a sus objetivos.

La *reteritorialización* de la economía global en sus bases *biorregionales* debe estar, asimismo, acompañada de la necesaria *justicia social*, a fin de corregir las importantes desigualdades existentes, para lo cual un instrumento importante corresponde a las *políticas activas de empleo* desde la perspectiva *biorregional* ya que son muchos los nuevos empleos que hay que abordar en la transición hacia la *era de la resiliencia* y, por lo tanto, numerosas las actividades de formación de nuevas capacidades entre la población.

³³⁰ Alberto Magnaghi (2000): *El Proyecto Local. Hacia una conciencia de lugar*. Architectonics. Universidad Politécnica de Catalunya. Barcelona.

³³¹ Jeremy Rifkin (2022): *La era de la resiliencia*. Editorial Paidós, Barcelona.

Cuadro 24.1: Diferencias entre el modelo capitalista y el enfoque biorregional

Modelo capitalista	Enfoque biorregional
Desterritorialización de la economía (globalización).	Necesidad de reterritorializar la economía global.
Hiperespecialización económica orientada a los mercados globales. (cadenas globales de valor).	Articulación productiva interna y orientación principal a los mercados locales y regionales.
Predominio de la visión de corto plazo desterritorializada.	Interés principal en el largo plazo y el arraigo territorial.
Persecución del crecimiento económico ilimitado a través del indicador del PIB.	Interés por el decrecimiento y la reducción del consumo de materiales y energía.
Explotación de los recursos naturales y mantenimiento del extractivismo en la periferia mundial.	Salvaguarda ambiental, preservación y conservación de los recursos naturales.
Incremento del consumo y nivel de vida material.	Autonomía personal, respeto a la naturaleza y resiliencia.
Predominio de la lógica de los mercados como mecanismo regulador de la vida social y estructuras políticas jerárquicas.	Necesidad de regular los mercados con gobernanzas compartidas con la ciudadanía y nuevas instituciones públicas.
Prioridad de la persecución del máximo beneficio privado como criterio principal.	Prioridad de la atención a las necesidades básicas insatisfechas (justicia social) y las exigencias de la sustentabilidad ambiental.

Fuente: Elaboración a partir del cuadro de Fernández Casadevante (2023: 103).

24.d) Los límites planetarios y el enfoque biorregional

En el año 2009, un grupo internacional de científicos liderados por Johan Rockström, del *Centro de Resiliencia de Estocolmo*, definió nueve *límites planetarios* o parámetros interconectados que son determinantes para mantener la estabilidad del planeta. Se trata de los siguientes:

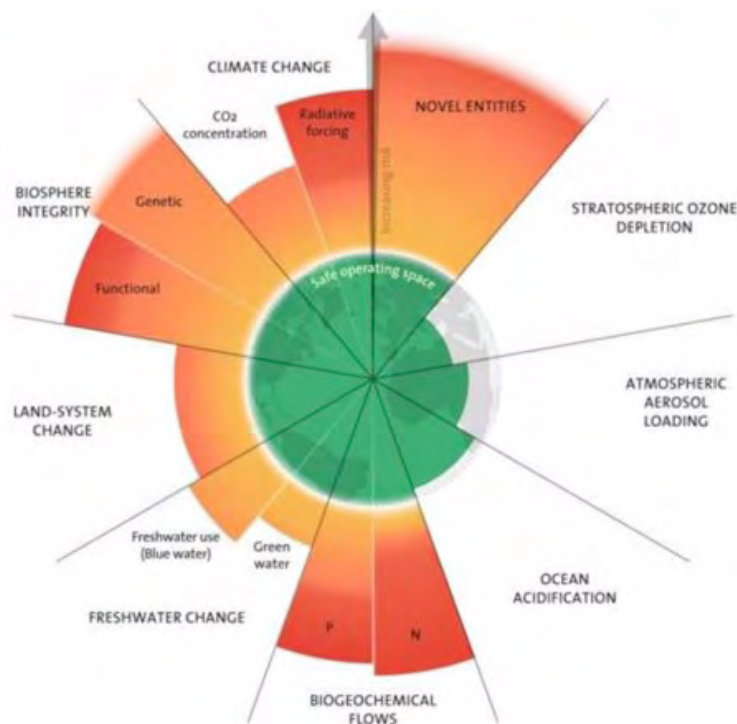
- *Cambio Climático*;
- *Integridad de la Biósfera*, es decir, pérdida de biodiversidad y extinción de especies;
- Cambios del *Uso del Suelo*, como la deforestación, la transformación de bosques, pastizales, humedales, y otros tipos de vegetación;
- *Flujos Bioquímicos*, sobre todo los ciclos del Fósforo y el Nitrógeno, que son fundamentales para la disponibilidad de nutrientes del suelo y diferentes formas de vida;
- Reducción del *Ozono Estratosférico*, que constituye el principal filtro de la radiación ultravioleta proveniente del Sol;
- *Uso del Agua Dulce*;
- *Acidificación del Océano*;
- *Carga de aerosoles atmosféricos*, como las partículas microscópicas generadas por la quema de combustibles fósiles o los incendios forestales;
- *Incorporación de nuevas entidades*, como los materiales radiactivos o *microplásticos*.

A mediados de septiembre de 2023, *Europa Press Ciencia*³³² mostraba, la situación de los *límites planetarios* señalando que ya se habían superado seis de los nueve límites planetarios, y que ello está causado por las actividades humanas (Ver Gráfico 24.2).

³³² <https://www.europapress.es/ciencia/astronomia/noticia-seis-nueve-limites-planetarios-ya-sido-supera-dos-20230914105113.html>

Así pues, no basta con centrarse únicamente en el cambio climático, ya que hay que tener en cuenta la integridad de la biósfera, los cambios en los usos del suelo y el resto de los *límites planetarios*. Ante ello, la lentitud de nuestra respuesta colectiva frente a este escenario resulta bastante preocupante.

Gráfico 24.2: La situación de los Límites Planetarios, 2023



Fuente: Johan Rockström, Centro de Resiliencia de Estocolmo. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-58954923>.

Tal como recuerdan Nerea Morán *et al.* (2023), nos encontramos en un «cambio de época», siendo el «Antropoceno» una *nueva era geológica* iniciada a mediados del siglo pasado, en la cual las actividades humanas vinculadas al crecimiento económico ilimitado, la acumulación de capital y el modelo consumista, han provocado el «desbordamiento de los límites biofísicos de un planeta finito, amenazando la continuidad de la vida tal y como la conocemos».

En la actualidad, desde diferentes campos del conocimiento se trabaja activamente por incorporar un *enfoque biorregional*, que tiene puntos de conexión con el movimiento municipalista, el urbanismo ecológico, la agroecología e incluso la economía feminista. En este sentido hay que citar la *Escuela Territorialista* italiana, en torno a la figura de Alberto Magnaghi y su importante obra «*El Proyecto Local. Hacia una conciencia del lugar*» (2014)³³³.

³³³ Magnaghi, A. (2014): *El Proyecto local. Hacia una conciencia del lugar*. Universidad Politécnica de Catalunya. Barcelona.

Esta escuela constituye un espacio de encuentro en la búsqueda de una «*reterritorialización*» e integración ecológica de la economía, con una importante «*conciencia del lugar*» o identidad territorial, en la búsqueda de mayores niveles de autonomía en el abastecimiento de bienes o servicios fundamentales (alimentación, salud, agua y energía, vivienda, entre otros), con un inteligente ejercicio de cooperación para los intercambios interregionales necesarios.

El punto de partida de la *Escuela Territorialista* italiana es la crítica de las lógicas de *metropolización* ligadas al sistema económico neoliberal frente a lo cual el pensamiento territorialista defiende un proyecto de «*desarrollo territorial sustentable*» basado en un equilibrio entre tres objetivos:

- La satisfacción de las necesidades básicas de la vida humana, que no se reducen solamente a las necesidades materiales.
- La autonomía política, económica y social de las comunidades locales.
- El mantenimiento de la biodiversidad y la mejora de la calidad del medioambiente local³³⁴.

Según los «*territorialistas*», a lo largo del proceso de globalización económica se ha ido produciendo una «*desterritorialización*» frente a la cual ahora se requiere recuperar el «*patrimonio territorial*» como enfoque capaz de integrar todas las dimensiones ambientales, sociales y culturales de los territorios. Así pues, como señalan Nerea Morán *et al.* (2023), la *biorregión* emerge como la unidad de complejidad mínima necesaria para planificar las transiciones ecosociales. Son territorios definidos por características geográficas y límites naturales humanamente reconocibles, integrados en redes cooperativas que persiguen una autosuficiencia conectada. En ellos se compatibilizan las realidades urbanas, rurales y naturales; y se coordinan las necesidades sociales con las biocapacidades ecológicas, para ofrecer un soporte de vida digna y justa a todos sus habitantes. Se trata, por tanto, del soporte territorial básico desde el que diseñar estrategias orientadas a la autonomía energética, alimentaria y económica, preservando la integridad de los ecosistemas e incorporando atributos democráticos, participativos y de justicia social.

Víctor Toledo³³⁵ señala que es preciso transitar hacia *metabolismos biorregionales*, lo que supone frenar el impacto de los procesos actuales de extracción, transformación y consumo de recursos y vertido de residuos. *Reterritorializar* la economía es, pues, arraigarla al territorio y someterla al control de instituciones sociales y políticas democráticas, abandonando la lógica de los mercados que no es otra que la ideología neoliberal.

En opinión de Nerea Morán *et al.* (2023), ello implica:

«*Maximizar la resiliencia local y regional mediante la satisfacción de necesidades y la resolución de problemas en una escala cercana y de la forma más autónoma posible conformando circuitos de proximidad donde se alcancen umbrales mínimos de autosuficiencia en la alimentación, el acceso a energía y agua, en el cobijo y confort ambiental, pero también en el ocio, el acceso a la cultura o el desarrollo de relaciones comunitarias*».

Todo ello apunta a la necesidad de incorporar al *municipalismo* y los *gobiernos locales* como actores decisivos para abrir los espacios de diálogo y concertación con los actores terri-

³³⁴ Ciudades, Territorio, Gobernanza (CITEGO) (mayo 2020). *El territorio en el corazón del pensamiento y la acción: la Escuela Territorialista italiana*. https://www.citego.org/bdf_fiche-document-2065_es.html

³³⁵ Toledo, V. (2013). «El metabolismo social: una nueva teoría sociológica». *Relaciones. Estudios de Historia y Realidad*, 34 (136). <https://www.revistareلاقات.com/index.php/relaciones/article/view/163>

toriales interesados en los cambios. Este es, ciertamente, el desafío, lo que obliga a avanzar desde los planteamientos de la *democracia representativa* a una *democracia participativa* que convierta a la ciudadanía en un actor protagonista del debate sobre sus opciones de futuro.

Ahora bien, la relación con los *ecosistemas* no puede ser únicamente intelectual o técnica, sino que es también vivencial y afectiva, con referencia a lo que Alberto Magnaghi (2014) denomina una «*conciencia del lugar*», cuestión diferente a la clásica alusión a la «*conciencia de clase*», con todo lo que ello supone políticamente desde el lado de la búsqueda de las alianzas entre los grupos políticos y movimientos sociales interesados en los cambios requeridos.

24.e) La planificación estratégica territorial y biorregional

Roberto Guimaraes, oficial de la División de Medio Ambiente y Asentamientos Humanos de la CEPAL, elaboró un informe en 2001³³⁶, encargado por el *Foro de ministros de Medio Ambiente de América Latina y el Caribe*, donde se exponen algunos de los fundamentos *bio-regionales* de la planificación estratégica territorial, un documento que utilizo aquí ampliamente como referencia importante. En este informe se analizan experiencias sobre la *planificación biorregional* como instrumento de gestión ambiental para el desarrollo de América Latina y el Caribe, mostrando las posibilidades que este enfoque *integrado* posee a fin de fortalecer la experiencia práctica en este decisivo tema. Tal como señala Roberto Guimaraes (2001):

La planificación biorregional se identifica como una aproximación de la gestión ambiental que ha demostrado tener particulares fortalezas y potencialidades. En efecto, la realidad de las profundas transformaciones a nivel mundial, la globalización de éstas y la necesidad de reorientar los actuales «estilos de desarrollo» hacia la sostenibilidad hacen que recobre plena vigencia la formulación de políticas públicas de largo plazo, con la consecuente revalorización de la «planificación estratégica». La principal lección ha sido la necesidad imperiosa de imprimir un carácter participativo, consensuado, articulador e integrado a las nuevas modalidades de planificación. Ya no tiene cabida el voluntarismo de planes y programas diseñados desde oficinas del centro del país, aisladas de la realidad social y ambiental, sobre la base de compartimentos sectoriales definidos tecnocráticamente y aplicados a fronteras administrativas no necesariamente relevantes para garantizar el flujo de los recursos y servicios ambientales sobre los cuales se funda la viabilidad en el tiempo de las actividades humanas.

La *planificación biorregional* trata, pues, de recuperar una visión *estratégica* en la que deben combinarse la *participación efectiva* de la ciudadanía, la práctica del *consenso* entre los principales actores territoriales y la articulación e integración de los temas ambientales con los análisis socioeconómicos, culturales e históricos específicos. Asimismo, es necesario contar con *indicadores de sustentabilidad ambiental* que permitan a las autoridades responsables de la *gestión ambiental* medir y evaluar periódicamente las diferentes políticas adoptadas y verificar su impacto tanto para la integridad del *patrimonio natural* como para lograr una mejora de la calidad de vida de la población y de sus perspectivas de desarrollo.

En su informe, Roberto Guimaraes (2001) realiza algunas precisiones que creo importante rescatar. En primer lugar, hay que evitar considerar al continente de América Latina y el Caribe como si se tratara de un espacio homogéneo. Si bien suele aceptarse comúnmente

³³⁶ Guimaraes, R. (2001). *Fundamentos territoriales y biorregionales de la planificación*. División de Medio Ambiente y Asentamientos Humanos, CEPAL, Santiago de Chile.

la simplificación que supone hablar del crecimiento promedio del producto interior bruto por habitante en la región latinoamericana y caribeña en su conjunto, es absolutamente inapropiado utilizar un símil parecido a la hora de referirse a las características medioambientales de la región, ya que los países que la componen no son un todo homogéneo ni uniforme. Baste recordar, por ejemplo, la singularidad ambiental de los países caribeños insulares, o las enormes diferencias ambientales entre Brasil, Panamá o Belice, entre otras diferencias.

En segundo lugar, el informe de Guimaraes (2001) se refiere a la *globalización* desde la perspectiva de la *sustentabilidad* del desarrollo cuestionándose, por tanto, la racionalidad económica del proceso de globalización, y poniéndose en cuestión las posibilidades de una globalización basada en un modelo de crecimiento económico ilimitado, en circunstancias en que se agotan muchos de los recursos naturales y se debilitan procesos vitales para la estabilidad del ecosistema planetario. Asimismo, se señala la *insostenibilidad social* del estilo actual de desarrollo en situaciones de creciente exclusión provocada, o exacerbada, por la propia globalización económica.

Por último, Guimaraes (2001) se refiere al debate existente entre el mercado y el Estado y, como si estuviera escribiendo en nuestros días, recuerda que:

«En la actualidad de nuevo se considera al mercado como sinónimo de libertad y democracia. La economía de mercado que, en verdad, ha estado desde siempre con nosotros, aunque con distintos matices, es excelente generadora de riqueza, pero es también productora de profundas asimetrías» ... «Por eso mismo, el Estado (o el nombre que se quiera dar a la regulación pública extra-mercado) no puede renunciar a su responsabilidad en áreas claves como la educación, el desarrollo científico y tecnológico, la preservación del medio ambiente y del patrimonio biogenético, y traspasarlas al mercado» ... «El desafío que se presenta para los gobiernos y la sociedad latinoamericana y caribeña es garantizar la existencia de un proceso transparente, informado y participativo para el debate y la toma de decisiones en pos de la sostenibilidad. En efecto, es urgente que se construya un mayor consenso social en todos los países de la región alrededor de la concepción de desarrollo sostenible» ... «La crisis actual que vive la región no es tan sólo una crisis institucional o individual, no es sólo la mala distribución y consumo de bienes, sino una crisis de valores y de destino».

Para Guimaraes (2001), el Estado sigue teniendo, pues, una responsabilidad fundamental en materia regulatoria y de articulación entre los diversos sectores productivos, comunitarios y sociales, en especial en las áreas de educación, seguridad ciudadana y medio ambiente. De hecho, el papel del Estado es:

- *Único*, porque trasciende la lógica del mercado mediante la salvaguardia de valores y prácticas de justicia social y de equidad, e incorpora la defensa de los derechos de la ciudadanía;
- *Necesario*, porque la propia lógica de la acumulación capitalista requiere la oferta de «*bienes comunes*» que no pueden ser producidos por actores competitivos en el mercado;
- *Indispensable*, porque se dirige a las generaciones futuras y trata de aspectos y procesos caracterizados por ser no-sustituibles.

Según Guimaraes (2001), las relaciones entre *modernidad*, *medioambiente* y *ética* constituyen las verdaderas tensiones del fin de siglo xx provocadas por el auge de la trayectoria de la civilización occidental, lo cual expresa de forma elocuente el autor al señalar que así como la aparición de la «*cuestión social*» representó un límite a la «modernidad industrial» hegemónica a mediados del siglo xix, la emergencia de preocupaciones medioambientales y éticas señala claramente *las insuficiencias de la modernidad «consumista» cien años más tarde*.

Los rasgos de este nuevo «*paradigma de desarrollo*» se refieren a su carácter de ser:

- *Ambientalmente sostenible* en el acceso y utilización de los recursos naturales y en la preservación de la biodiversidad;
- *Socialmente sostenible* en la reducción de la pobreza y de las desigualdades sociales y en la promoción de la justicia social;
- *Culturalmente sostenible* en la conservación del sistema de valores, prácticas y símbolos de identidad que determinan la integración nacional a través de los tiempos;
- *Políticamente sostenible* al profundizar la democracia y garantizar el acceso y la participación de todas las personas en la toma de decisiones públicas.

Este nuevo *modelo de desarrollo* tiene como norte una *ética del desarrollo*, en la cual los objetivos económicos de progreso estén subordinados a las leyes de funcionamiento de los sistemas naturales y a los criterios de respeto a la dignidad humana y mejoría de la calidad de vida de las personas. En esta perspectiva, el *enfoque biorregional* de la planificación ofrece importantes ventajas respecto a las herramientas y concepciones tradicionales de la *planificación del desarrollo*, en especial para la formulación, puesta en práctica y evaluación de las políticas públicas (Miller, 1999)³³⁷:

- Constituye un *proceso estratégico* que permite al tomador de decisiones centrar su atención en aquellos aspectos cruciales para la sostenibilidad como, por ejemplo, asegurar la oferta de agua, la seguridad alimentaria o evitar la degradación del suelo.
- Facilita la *erradicación de la pobreza rural* al promover la integración regional y nacional de las comunidades locales.
- Permite formular políticas haciendo uso simultáneo de *distintas escalas* geográficas e institucionales.
- Ofrece alternativas concretas para implementar los *acuerdos ambientales*.
- Acrecienta el *conocimiento* técnico, el perfeccionamiento de los recursos humanos y las alternativas de *concertación* entre actores y la comunidad científica.
- Asimismo, el uso de herramientas como los *Sistemas de Información Geográfica* permite una integración más eficaz entre los intereses, conocimientos y capacidades de comunidades locales, grupos indígenas, servicios de extensión rural y forestal, universidades y centros de investigación y asesoría, y gobiernos locales y regionales.

El argumento desarrollado hasta aquí permite sugerir la existencia de un *enfoque biorregional* para planificar y administrar la protección de los servicios ambientales y la biodiversidad. En este sentido, el Instituto de Recursos Mundiales, la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza y el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente definen la *biorregión* como:

Un territorio de agua y suelo cuyos límites son definidos por los límites geográficos de comunidades humanas y sistemas ecológicos. Tal área debe ser suficientemente amplia para mantener la integridad de las comunidades biológicas, hábitats y ecosistemas de la región; sostener procesos ecológicos esenciales, tales como los ciclos de nutrientes y residuos, migración y flujos; satisfacer los requerimientos de territorio para especies claves; e incluir las comunidades humanas en el manejo, uso y comprensión de los recursos biológicos (Miller, 1999, p. 5).

³³⁷ Miller, K. (1999). *Biorregional and Territorial Planning: Conceptual Framework*. Comité Técnico Interagencial del Foro de ministros de Medio ambiente de América Latina y el Caribe, documento mimeografiado (Citado por Roberto Guimaraes, 2021).

La planificación y *gestión biorregional* tiene, pues, por objetivo establecer el marco político e institucional en el cual el gobierno, la comunidad territorial, las empresas y otros intereses no-estatales y privados son incentivados a cooperar con miras al desarrollo sostenible del territorio.

Una *biorregión* puede, incluso, tener un carácter transfronterizo al situarse entre distintos estados nacionales próximos. Los límites y la demarcación territorial de las *biorregiones* no coinciden normalmente con las divisiones político-administrativas vigentes, lo que constituye un escollo importante que obliga a buscar soluciones a través de elevar significativamente el nivel de coordinación institucional e interagencial. No se trata —en mi opinión— de cambiar las fronteras formadas por criterios político-administrativos, sino de buscar las *alianzas* interterritoriales e inter-actores clave que es preciso establecer, una vez conocidas las variables ambientales que deben tenerse en consideración en el ejercicio de *planificación estratégica territorial* buscando los consensos oportunos para una sostenibilidad ambiental territorial en dicha región.

Existen, desde luego algunas lecciones de experiencias exitosas de las que pueden sacarse conclusiones de interés en este sentido. Roberto Guimaraes (2001) alude en su informe a varias de estas experiencias de *planificación estratégica biorregional* en América Latina y el Caribe, entre las cuales se encuentra el *Corredor Biológico Mesoamericano*, que conecta áreas naturales protegidas de varios países de dicha mesoregión con el fin de facilitar los movimientos de animales entre América del Sur y América del Norte; una iniciativa de apoyo a *Productores de Café Orgánico* en la mesoregión centroamericana; o el *Plan de Desarrollo Sostenible de la Sierra Nevada de Santa Marta*, en Colombia, declarada Reserva de la Biosfera y Patrimonio de la Humanidad en 1970 por la UNESCO.

En estas experiencias se combinan esfuerzos de diferentes actores y de ello pueden obtenerse lecciones importantes entre las cuales nuestro autor destaca las siguientes:

- El primer hecho que salta a la vista es que todas las experiencias surgieron como una respuesta al reconocimiento de una *crisis ecológica*, la cual se convierte en una oportunidad de cambio, en un contexto en el cual suele estar presente de igual modo la *crisis social*.
- En estas experiencias aparece la presencia de organizaciones no gubernamentales que hacen la función de animadoras, catalizadoras, y conectadoras de dichas iniciativas territoriales, contando asimismo con la información científica, tecnológica y medioambiental apropiada, proporcionada por investigadores/as y técnicos/as con experiencia de campo en áreas similares; a lo que hay que sumar igualmente, los apoyos institucionales o materiales de las instancias gubernamentales y de los organismos internacionales.
- Cualquier sector social puede convertirse en un actor consciente en estas iniciativas de *planeación estratégica territorial* a fin de lograr un reequilibrio entre el conjunto de actores sociales y los sistemas naturales. La aparición de esta «*conciencia colectiva*» de carácter *biorregional* surge en la construcción o el reconocimiento de la pertenencia a un territorio determinado, ya se trate de una comunidad indígena, una región, o una cuenca hidrográfica, por ejemplo.
- También hay que destacar la importancia de cierta «*ingeniería social*», como es la presencia de mecanismos de *democracia participativa*, diálogo de saberes y de actores, vías eficaces de comunicación y construcción de *consensos* como otra de las lecciones relevantes en estos procesos.

Finalmente, entre las *potencialidades* de América Latina y el Caribe para enfrentar los desafíos para la acción estratégica territorial y *biorregional* cabe señalar la existencia de un importante *Patrimonio Natural* de recursos forestales, pesqueros, minerales, energéticos y

paisajísticos, así como la relevancia del *capital cultural* de los países de la región, que ha alcanzado un alto nivel de identidad nacional, pese a que todavía persisten importantes dificultades relacionadas con la integración étnica y las identidades regionales.

Muchos países disponen también de un importante «stock» de *capital institucional* en términos de un sistema de leyes, incentivos y sanciones que regulan la vida en sociedad, a la par de una trama de organizaciones para garantizar la observancia de tales normas. Por su parte, el *capital social* de los países de la región funda su fortaleza en la existencia de actores sociales organizados en niveles históricos muy significativos de participación y de concertación social, todo lo cual permite lograr, en opinión de Guimaraes (2001), un adecuado nivel de productividad en el uso de recursos.

Pero la principal *potencialidad* con que cuenta América Latina y el Caribe para llevar a la práctica un estilo de desarrollo sustentable, según Guimaraes (2001), se refiere al *capital humano*. En efecto, es precisamente el *capital humano* de una comunidad lo que permite que esta logre hacer el mejor uso de sus dotaciones de capital, maximizar sus beneficios económicos y sociales y, de ese modo, producir «*acumulación de bienestar*» y no solo la simple acumulación de riqueza.

En este sentido, habría que reformar y universalizar el acceso a los sistemas educativos de la región, para que se puedan incrementar las posibilidades de que todas las personas puedan adquirir los conocimientos y capacidades necesarios para contribuir plenamente al *desarrollo territorial sustentable*.

24.f) Movimientos hacia la resiliencia

Sin duda, el camino es largo, pero es preciso comenzar cuanto antes los debates, las acciones y las alianzas necesarias para todo ello. Según Fernández Casadevante (2023) habrá que acercarse al *cooperativismo* y la *Economía Social y Solidaria*, entre otras actividades guiadas por fines comunitarios, a fin de llevar a cabo las oportunas alianzas, ya que tanto el cooperativismo como la Economía Social y Solidaria disponen de alternativas que funcionan en muchos de los sectores estratégicos de la economía como son la alimentación, energía, finanzas, cuidados, seguros, telecomunicaciones, y gestión de residuos, entre otras.

Según datos proporcionados por la *Alianza Cooperativa Internacional*, más del 12% de la población mundial trabaja en alguna de los tres millones de cooperativas existentes, las cuales generan unos ingresos de aproximadamente 2,4 billones de dólares, proporcionan empleo al 10% de la población ocupada a nivel mundial y suministran buena parte de los servicios e infraestructuras que la sociedad necesita para prosperar. Como se aprecia, las cooperativas no son un fenómeno marginal³³⁸.

En España, la *Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria (REAS)* nació en 1995 para desarrollar la Economía Solidaria (ver recuadro), siendo sus diferentes líneas de trabajo la difusión de los principios y valores de la *Carta de Principios de la Economía Solidaria*³³⁹ para actuar desde el respeto y cuidado del entorno ambiental, favorecer un modelo solidario y colaborativo, y situar a las personas y sus necesidades por delante de la búsqueda de beneficios privados o la rentabilidad. La *Carta de Principios de la Economía Solidaria*, elaborada en 1995 y puesta al día posteriormente a fin de incorporar una mirada feminista y ecologista, presenta los valores que caracterizan la *Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria*. Se trata de rasgos que orientan tanto la visión como la práctica de las organizaciones de la Eco-

³³⁸ <https://ica.coop/es/cooperativas/datos-y-cifras>.

³³⁹ <https://www.economiasolidaria.org/carta-de-principios-de-la-economia-solidaria/>

nomía Solidaria y sus relaciones con otros agentes, así como el proyecto económico, social y político que impulsa el movimiento en su conjunto.

La **Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria (REAS)** promueve un *modelo económico alternativo* con una triple dimensión:

Modelo económico: Aportamos pensamiento crítico capaz de cuestionar el actual modelo y proponer un nuevo marco.

Experiencias prácticas: Construimos alternativas en todas las fases del ciclo económico, de la producción al consumo.

Movimiento social: Nos relacionamos con otras realidades que cuestionan el orden económico y social para desarrollar un marco de convivencia en el que hay sitio para todas.

<https://reas.red/>

El movimiento de «los comunes»

A ello deben sumarse igualmente todas las actividades basadas en la *cooperación pública comunitaria* (esto es, el ámbito de «los comunes») protagonizadas por grupos guiados sin fines de lucro y con principios de justicia, equidad y sustentabilidad ambiental que históricamente han caracterizado la defensa del interés de «los comunes» (Fernández Casadevante, 2023).

La «*Carta Magna*» fue un acuerdo impuesto al rey Juan I de Inglaterra (que reinó de 1199 a 1216) el 15 de junio de 1215, por señores feudales rebeldes (tanto eclesiásticos como laicos) a fin de limitar los poderes reales e impedir acciones arbitrarias como la confiscación de tierras o la fijación de impuestos. La *Carta Magna* trataba así de establecer una serie de leyes o disposiciones que limitaran el poder del soberano y asegurar que el rey no vulnerara los derechos de los grandes propietarios de tierras³⁴⁰.

Por su parte, la «*Carta del Bosque*» de 1217, es un documento adjunto a la *Carta Magna* que garantizaba los derechos de los «*hombres libres*»³⁴¹ para acceder a los «*bosques reales*» en los cuales el monarca (o, a veces, los nobles) tenían derechos exclusivos sobre la caza y los aprovechamientos forestales. Los bosques cubrían una extensión importante en aquellos años en Inglaterra y eran la fuente potencial más importante de recursos (como la extracción de leña, la caza o el pasto para el ganado, entre otros aprovechamientos), lo que era posible al acceder a las tierras comunales.

Como es bien conocido, el cercamiento de las tierras comunales en Gran Bretaña figura en los orígenes del capitalismo industrial, lo cual destruyó la autonomía de la reproducción social de las comunidades campesinas, las cuales pasaron a engrosar el proletariado de las nuevas fábricas ante la expropiación de sus medios de producción y subsistencia.

La lucha por la recuperación de los *bienes comunes* tiene, como vemos, una historia antigua de resistencia anticapitalista y democrática que, como señala Peter Linebaugh (2017)³⁴², la podemos ver actualizada hoy día en la lucha por una educación y sanidad públi-

³⁴⁰ Mark Cartwright (2018): *Carta Magna*. World History Encyclopedia en español. <https://www.worldhistory.org/trans/es/1-17603/carta-magna/>

³⁴¹ Según Mark Cartwright (2018) en la Inglaterra del siglo XIII los «*hombres libres*» constituían menos del 25% de su población total.

³⁴² Peter Linebaugh (2017): *Los comunes combinan prácticas e ideales*. El Viejo Topo, Barcelona. <https://www.el-viejotopo.com/topoexpress/los-comunes-combinan-practicas-e-ideales/>

cas no privatizadas, por el derecho a una vivienda digna, o el acceso a un conocimiento libre y a una información verdadera y sin bulos, por ejemplo³⁴³.

Por su parte, los gobiernos locales hace ya tiempo que vienen reaccionando frente al engaño de la *privatización* de los servicios públicos (agua y saneamiento, energía, transporte público, sanidad, escuela, banca pública, entre otros) impulsada por el neoliberalismo, ante lo cual despliegan movimientos de «*remunicipalización*» de dichos servicios, así como otras herramientas importantes como la utilización de la política de «*compras públicas*» para impulsar la economía y el empleo a nivel local.

La remunicipalización de los servicios públicos

En un informe publicado en enero de 2015, conjuntamente por la Unidad de Investigación de la Internacional de Servicios Públicos, el Instituto Transnacional y el Observatorio de Multinacionales³⁴⁴, se señala que entre los años 2000 y 2014 el número de ciudades que *remunicipalizaron* los servicios de agua y saneamiento fueron 180, de las cuales 136 en países de renta alta y 44 en países de renta media y baja.

Estos hechos han tenido lugar después de décadas de activa y funesta promoción neoliberal en favor de la privatización de dichos servicios públicos, en lo cual desempeñaron un papel fundamental las organizaciones financieras multilaterales (como el Banco Mundial y su Corporación Financiera Internacional, o el Fondo Monetario Internacional, entre otras), que desplegaron todo su poder de extorsión en favor de la entrada de grandes monopolios privados en el sector, utilizando para ello el condicionamiento de la entrega de préstamos a los gobiernos e incluso el acceso a fondos de la cooperación internacional para el desarrollo.

De este modo, la *remunicipalización* constituye el retorno a la gestión pública (o colectiva) de los servicios de suministro de agua y saneamiento anteriormente privatizados. La experiencia existente acerca de la gestión privada del agua y el saneamiento mostró serios problemas como la falta de interés por parte de los monopolios privados en la inversión en las infraestructuras necesarias, la recurrente subida de tarifas, la falta de transparencia financiera, mala calidad del servicio, los recortes de plantilla y la escasa atención a los riesgos ambientales.

Como señala este informe de la Unidad de Investigación de la Internacional de Servicios Públicos, el Instituto Transnacional y el Observatorio de Multinacionales (2015: 5): «*Al eliminar la maximización del beneficio, que es el imperativo del sector privado, la remunicipalización del agua suele conducir a una mejora en el acceso y en la calidad de los servicios*». Asimismo, en algunos casos, los nuevos operadores públicos también incrementaron drásticamente la inversión en el sistema del agua, observándose igualmente los beneficios sociales de la remunicipalización tratando de garantizar el acceso al agua a hogares de renta baja. La remunicipalización ofrece también oportunidades para construir una «*gobernanza democrática*» al posibilitar la *participación ciudadana* en la gestión del agua y en la toma de decisiones estratégicas sobre la misma.

Por supuesto, nada de esto se ha hecho sin conflictos, ya que los intereses privados recurrieron siempre a los litigios para el reconocimiento de sus contratos de privatización vién-

³⁴³ Entre las obras de Peter Linebaugh puede encontrarse en castellano: «*El manifiesto de la Carta Magna. Comunes y libertades para el pueblo*» (2013), publicada por la Editorial Traficantes de Sueños, Madrid.

³⁴⁴ Unidad de Investigación de la Internacional de Servicios Públicos (PSIRU), el Instituto Transnacional (TNI) y el Observatorio de Multinacionales (2015): «*Llegó para quedarse: La remunicipalización del agua como tendencia global*». <https://www.tni.org/es/publicacion/C3%B3n/llego-para-quedarse-la-remunicipalizacion-del-agua-como-tendencia-global>

dose los gobiernos locales obligados a destinar indemnizaciones ante ello. No obstante, la tendencia hacia la remunicipalización ha continuado, suponiendo una alerta importante para evitar la privatización del agua ya sea de forma directa a empresas privadas o a través de partenariados público-privados (PPP) con idénticos fines de mercantilización de estos *bienes comunes*.

Importancia de las compras públicas. El ejemplo de la ciudad de Preston, pionera en utilizar contratación pública para impulsar el desarrollo local

Preston es una ciudad británica de 141.000 habitantes, situada en el condado de Lancashire, duramente castigada por la desindustrialización y las políticas de austeridad, que en 2013 optó por no depender más de inversores externos para su desarrollo y dar un giro radical en su contratación pública a fin de mejorar la situación social y económica de la localidad y no de las grandes empresas³⁴⁵.

En la primavera de 2013, dos concejales del municipio de Preston, Matthew Brown y Martyn Rawlinson se entrevistaron con Neil McInroy y Matthew Jackson, que trabajaban en el *Centro de Estrategias Económicas Locales*³⁴⁶, tratando de encontrar soluciones al declive pronunciado de la ciudad.

Como precedente contaban con el conocimiento de las iniciativas impulsadas en los Estados Unidos, por el grupo de expertos *Democracy Collaborative*³⁴⁷ que había acuñado el término «*creación de riqueza comunitaria*» para describir la estrategia de atraer y retener el dinero en la propia comunidad local evitando, por un lado, que los recursos financieros locales salieran de la región, y por otro, tratando de aprovechar para beneficio comunitario la contratación y las inversiones de entidades locales llamadas «*anclas*» o «*tractoras*» (*anchors*) como, por ejemplo, hospitales, universidades, fundaciones, instituciones culturales o el propio gobierno municipal.

El «*Modelo Preston*», como se le bautizó, constaba de dos partes. McInroy y Jackson llevaban años defendiendo que se podría retener más dinero en la economía local si colegios, concejos, hospitales y otras instituciones cívicas destinaban sus presupuestos a comprar bienes y servicios a empresas locales, en lugar de hacerlo a multinacionales que pueden obtener ganancias en otros sitios. Por su parte, Matthew Brown creía que esas empresas tenían que ser cooperativas de trabajadores, para que los beneficios fueran a sus bolsillos y no a los accionistas.

El modelo se basa, pues, en elementos técnicos del «*análisis del gasto*», el ajuste de los contratos públicos, la educación a los nuevos proveedores y la creación de cooperativas para trabajadores/as locales. Pero, como señala Hazel Sheffield (2020) en el fondo subyace una idea más radical ya que la economía no es una esfera tecnocrática aparte ni un conjunto de

³⁴⁵ Hazel Sheffield (2020): *El modelo Preston: una ciudad británica pionera en contratación pública progresista*. <https://www.elsaltodiario.com/ciudades-vs-multinacionales/modelo-preston-reino-unico-ciudad-britanica-contratacion-publica-progresista-responsable>

³⁴⁶ El Centro de Estrategias Económicas Locales (CLES), fundado en 1986, es una organización sin fines de lucro con sede en Manchester que trabaja por un futuro en el que las economías locales benefician a las personas, el lugar y el planeta. <https://cles.org.uk/aboutcles/>

³⁴⁷ *Democracy Collaborative* es un centro de investigación estadounidense, sin fines de lucro, fundado en la Universidad de Maryland en el año 2000, que tiene su sede en Washington DC y Cleveland (Ohio). y cuya finalidad es la investigación de estrategias para contribuir a la creación de riqueza comunitaria, la justicia social y la sustentabilidad ambiental.

fuerzas extrañas que juegan al margen de todo, sino que la construye la ciudadanía con sus decisiones y que pueden usarla para hacer realidad la sociedad en la que quieren vivir.

La investigación de las instituciones «*ancla*» en el municipio de Preston dio como resultado la identificación de seis entidades (el ayuntamiento, la universidad, dos institutos, la empresa de vivienda pública y la policía local) que concentraban un presupuesto importante, pasando entonces a analizar de forma exhaustiva sus políticas de compras a fin de reorientarlas hacia proveedores locales, lo que exigía igualmente una tarea importante desde el lado para asegurar la presencia de dichas empresas locales (cooperativas) y la formación de capacidades para ello.

Igualmente, el Concejo de Preston incorporó la idea de crear un banco de propiedad comunitaria tras trabajar con el Hampshire Community Bank, que se inspira en la red pública alemana de propiedad local *Sparkassen* (grupo financiero alemán de las Cajas de ahorro), a fin de impulsar una red propia de bancos regionales para apoyar a las pequeñas empresas locales. El resultado de todo ello, según señala Fernández Casadevante (2023: 112) es que en unos pocos años se logró retener en el municipio un 15%, y en la región el 65%, del gasto de estas instituciones, generando más de cuatro mil nuevos empleos y decenas de empresas cooperativas).

Las actividades de la reorientación de las compras públicas hacia una «*contratación pública responsable*» pueden impulsar objetivos sociales, mostrando que una buena gestión de los fondos públicos no consiste en comprar lo más barato, sino en conseguir la oferta que ofrezca la mejor calidad incluyendo criterios medioambientales y sociales en ella.

El futuro es local: la «localización» económica como alternativa a la globalización

Introducción

Con el sugerente título de la obra de Helena Norberg-Hodge «*El futuro es local*»³⁴⁸ que reproduzco como enunciado de este capítulo final del libro, presentaré algunas de las principales reflexiones y actividades de esta activista y cineasta sueca, nacida en 1946, fundadora y directora de *Local Futures*, una organización sin fines de lucro comprometida con la revitalización de la diversidad cultural y biológica, así como el fortalecimiento de las comunidades y economías locales en todo el mundo (ver recuadro).

Helena Norberg-Hodge

Helena Norberg-Hodge se educó en Suecia, Alemania, Austria, Inglaterra y los Estados Unidos, especializándose en lingüística, incluyendo estudios de doctorado en la Universidad de Londres y en el Instituto Tecnológico de Massachusset con Noam Chomsky.

Helena Norberg-Hodge ha vivido y estudiado numerosas culturas en diversos grados de industrialización, entre ellos la región del Himalaya de Ladakh, donde impulsó la creación en 1983 del *Grupo de Desarrollo Ecológico de Ladakh*, una organización comunitaria que promueve un desarrollo ecológico y sostenible que armoniza con las tradiciones y la cultura local.

https://es.wikipedia.org/wiki/Helena_Norberg-Hodge

³⁴⁸ Helena Norberg-Hodge (2020): *El futuro es local. Pasos hacia una Economía de la felicidad*. Ediciones Pol.ien, Barcelona.

25.a) Principales planteamientos de Helena Norberg-Hodge³⁴⁹

Los principales planteamientos de Helena Norberg-Hodge se centran en la crítica a la globalización y la promoción de la *localización económica* como una alternativa para restaurar el bienestar humano y ecológico. Propone que el desarrollo de economías locales y descentralizadas fomenta la suficiencia, el reparto, los cuidados y la conexión con el entorno natural, contrarrestando los efectos negativos de un sistema globalizado.

En su crítica a la globalización económica a gran escala Norberg-Hodge argumenta que ello conduce a la homogeneización de las diversas culturas existentes en el mundo, la separación de las personas de su entorno natural, y la aceleración del declive social y ecológico, todo lo cual conlleva un desarrollo tecnológico acelerado y deslocalizado que nos desconecta unos de otros y del mundo natural.

Por ello promueve la *localización económica* para revitalizar las comunidades y los entornos locales, proponiendo la construcción de economías más pequeñas y lentas basadas en la producción para las necesidades territoriales y la gestión de recursos a nivel comunitario.

Helena Norberg-Hodge cita como beneficios de la *localización* las siguientes:

- La restauración de las conexiones entre las personas y su medio ambiente local, fomentando una conexión íntima y el sentido de ser parte integral de una red viva.
- La justicia social y ecológica ya que, al centrarse en el ámbito local, se pueden crear empleos significativos y seguros, reduciendo el consumo de energía y las emisiones de carbono, restaurando la biodiversidad y la diversidad cultural.
- El logro de una «*economía de la felicidad*», al dar prioridad a la satisfacción de las necesidades humanas y materiales básicas de forma coherente con la sustentabilidad ambiental del planeta.

Como exigencias prácticas Norberg-Hodge propone asimismo que, en lugar del Producto Interno Bruto como indicador de desarrollo, se utilicen otras mediciones que reflejen la calidad de vida, la salud ambiental y el bienestar social a nivel territorial. Igualmente, denuncia los *Tratados de Libre Comercio* y plantea la necesidad de eliminar los mecanismos de *Solución de Controversias entre Inversores y Estados* (ISDS), un sistema judicial paralelo que favorece a las grandes empresas transnacionales en detrimento del interés público.

25.b) Contenido del libro «El futuro es local»: Una crítica a la globalización neoliberal

El libro «*El Futuro es local*» cuya lectura es muy recomendable, supone una sistematización de reflexiones críticas realizadas sobre el tipo de *globalización económica* que se nos ha impuesto a partir del poder que poseen las empresas transnacionales y la gran banca internacional, sobre lo cual, según Helena Norberg-Hodge, no existe aún un conocimiento suficiente entre la mayoría de la población y, peor aún, éste se encuentra enredado entre los numerosos mitos y elementos ideológicos divulgados en las universidades y los principales medios de comunicación, extendiendo una confusión que facilita la continuidad de un poder ambientalmente destructivo y socialmente injusto.

Frente a ello se expone el alcance de numerosas *iniciativas locales de desarrollo*, las cuales vienen mostrando en sus proyectos de cambio la evidencia de que hoy día el *Desarrollo Territorial* no solamente constituye un aprendizaje para la acción territorial sino una alternativa de futuro para la humanidad y nuestro planeta.

³⁴⁹ Vista creada con IA y revisada por mí el 9 de octubre de 2025.

En este sentido hay que recordar que la globalización económica actual fue impulsada, de forma decidida a partir de los años ochenta y noventa del siglo xx, mediante la firma de multitud de *Tratados de Libre Comercio e Inversión* que, junto a la *desregulación financiera internacional*, que han provocado un aumento importante de la explotación de los recursos humanos y de los recursos naturales, avanzando hacia la actual «*crisis ecosocial*».

Los Tratados de Libre Comercio e Inversión

Los *Tratados de Libre Comercio e Inversión* tienen como objetivo la expansión y diversificación del comercio, el fomento de la inversión extranjera, y la eliminación de las barreras a la libre circulación de capitales. Gracias a ello, negocios y finanzas globales desreguladas y organismos internacionales como la *Organización Mundial de Comercio*, el *Banco Mundial*, o el *Fondo Monetario Internacional*, entre otros, se han convertido en centros de poder para un gobierno global de hecho, fuertemente influenciado por los intereses de los grandes bancos internacionales y las empresas transnacionales, entidades que no se responsabilizan ante la ciudadanía acerca de los principales problemas sociales o medioambientales generados por este modelo de globalización económica, el cual deteriora la calidad de la democracia existente, provoca la crisis medioambiental y genera un profundo malestar en el tejido social, llegando a la violencia política y los conflictos armados.

En los manuales de *Introducción a la Economía* suele señalarse que los objetivos de la *Ciencia Económica* son los de estudiar las formas de producción, intercambio y consumo de bienes y servicios, a fin de atender adecuadamente a la satisfacción de las necesidades humanas en un contexto de recursos escasos. Sin embargo, en realidad, la *Economía* está regida por la búsqueda del máximo beneficio privado, no por la atención de las necesidades humanas. Existe también una presentación aparentemente ingenua sobre la necesidad de la *globalización económica* como si se tratase del único camino posible hacia el logro de un comportamiento racional por parte de la sociedad. Así, suele presentarse la globalización como un mundo sin fronteras donde las nuevas tecnologías facilitan un flujo libre de ideas e innovación.

Pero, como señala Helena Norberg-Hodge (2020):

«Una visión más objetiva define la globalización como un proceso económico de desregulación del comercio y la inversión, principalmente a través de tratados comerciales que liberan a grandes empresas y bancos para entrar y extraer riqueza de mercados locales por todo el mundo».

En un principio, los gobiernos nacionales y regionales facilitaron la expansión de los procesos de globalización cediendo ante las promesas de creación de empleo hechas por parte de las empresas transnacionales que trataban de instalarse en esos países o territorios. De este modo, incluso se llegó a establecer una pugna entre diferentes gobiernos nacionales o regionales para ver quien ofrecía mayores ventajas como exenciones fiscales, disminución de impuestos sobre beneficios empresariales, acceso a subvenciones y regulaciones especiales (laborales o medioambientales), cesión gratuita de terrenos, dotación de infraestructuras, financiación a bajo coste, u otras ventajas, a fin de lograr la instalación de dichas empresas o la llegada de inversiones extranjeras.

Sobre este conjunto de «*ventajas*» se instaló, pues, la *globalización económica* internacional que enriqueció a bancos y empresas transnacionales, al tiempo que profundizó la sobreexplotación de los recursos humanos y naturales, generando una creciente contaminación y emisión de gases de efecto invernadero, así como la imposición de un modelo basado en un «*monocultivo*» de producción intensiva y alto consumo.

Desde el punto de vista de la teoría económica convencional, en los países industrializados el *libre comercio* se presenta como un sistema *superior* al *proteccionismo*, aunque conviene recordar que los países industrializados atravesaron históricamente por fases en las cuales recurrieron a la protección de su emergente base industrial nacional y solamente después de ello, pasaron a defender el *libre comercio* como forma de enfrentar la menor competitividad de otras economías menos desarrolladas³⁵⁰.

De este modo, como ya se ha recordado en el libro, desde un planteamiento *histórico-estructural*, la discusión sobre las ventajas del *libre comercio* o el *proteccionismo* debe plantearse teniendo en cuenta cual es la mejor política para fortalecer la *articulación productiva interna* de la economía en los países subdesarrollados ya que la eliminación de los aranceles que implica un *Tratado de Libre Comercio e Inversión* lleva consigo el incremento de las importaciones y con ello la crisis o la quiebra de gran parte del tejido productivo nacional en estos países o territorios.

Quienes defienden las *ventajas del libre comercio* señalan que ello facilita la utilización de tecnologías más avanzadas, así como una mejor asignación de los recursos productivos, el aumento de la productividad y la generación de nuevos empleos cualificados. Pero estos argumentos solo son válidos para los países industrializados y, además, requieren cambios culturales, políticos e institucionales que no siempre los países subdesarrollados están en condiciones de llevar a cabo de inmediato, precisando para ello de la existencia de *periodos de transición temporal* para sus propios procesos de innovación y transformación productiva nacional³⁵¹.

No hay, pues, recetas preestablecidas en este tema, aunque constituye un pensamiento muy extendido presuponer que el *libre comercio* tiene siempre mayores ventajas que el recurso al *proteccionismo*. Sin embargo, en la actualidad, los países y bloques industrializados utilizan dicho proteccionismo en sus líneas de producción más sensibles, como la producción agropecuaria, tal como sucede con la Política Agraria Común en la Unión Europea, o con los sistemas de protección de la agricultura en los Estados Unidos o Japón.

Asimismo, las cada vez más recurrentes crisis financieras suelen provocar la presencia de medidas proteccionistas en el comercio internacional, como se pudo comprobar en la pasada crisis financiera de 2008. En efecto, durante el periodo 2008-2014, según datos de *Global Trade Act*³⁵², los países que aplicaron medidas proteccionistas en el comercio exterior fueron la Unión Europea, India, Rusia, Argentina, Estados Unidos, Brasil, Alemania, Reino Unido e Italia³⁵³.

En suma, en el caso del establecimiento de *Tratados de Libre Comercio e Inversión* entre países con importantes diferencias en su estructura económica, como suele darse entre países fuertemente industrializados y otros dependientes de la producción y exportación de productos primarios, las ventajas de dichos tratados suelen ser básicamente para los países más industrializados ya que la rebaja de aranceles lleva consigo, como he señalado, la quiebra de los pequeños y medianos productores, en una competencia comercial claramente desigual.

Entre los países subdesarrollados se dan, además, otros factores endógenos como la ineficiencia de las instituciones de apoyo a la producción, la escasa dotación de infraestructuras y logística comercial, el menor nivel de productividad, los inadecuados sistemas de regula-

³⁵⁰ Ha Joon Chang (2004): *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Ediciones Los Libros de la Catarata. Madrid.

³⁵¹ Santiago Jaramillo y Luis Tonon (2023): «Ventajas y desventajas de la firma de tratados de libre comercio». *Estudios de la Gestión*, No. 14, julio-diciembre de 2023. Revista Internacional de Administración. Ecuador.

³⁵² El *Global Trade Act* (GTA) es un «think tank» británico que hace un seguimiento de las relaciones comerciales a nivel internacional.

³⁵³ Infobae.com (28/11/2017): *Los 10 países más proteccionistas del mundo*. <https://www.infobae.com/2015/04/05/1719949-los-10-paises-mas-proteccionistas-del-mundo/>

ción, y la frecuencia de fenómenos de corrupción, todo lo cual suele llevar consigo la prioridad observada en el mayor interés de los países industrializados por reforzar sus relaciones de comercio internacional básicamente entre los propios países industrializados.

Los mecanismos de resolución de controversias entre empresas y Estados (ISDS): una justicia privada

Pero hay otros elementos menos conocidos que suelen acompañar a los *Tratados de Libre Comercio e Inversión* que muestran el interés real de las grandes corporaciones empresariales en este proceso, que no es otro que el de tratar de incrementar sus ganancias. Me refiero a los mecanismos de resolución de controversias entre inversores y Estados (ISDS, por sus siglas en inglés: *Investor-State Dispute Settlement*).

Se trata de un mecanismo que suele incluirse en los tratados comerciales y de inversión, basado en un arbitraje privado y no en tribunales públicos, para solucionar controversias entre inversores y Estados en el cual las empresas pueden presentar demandas (no así los Estados firmantes de los tratados) cuando estimen que algunas disposiciones o regulaciones de los Estados (ya sea por motivos de salud, temas medioambientales u otros objetivos de política pública nacional) puedan lesionar —en opinión de los inversores— sus ganancias empresariales, solicitando en ese caso una compensación ante «tribunales internacionales de arbitraje» de carácter privado, que no son jueces sino un mecanismo vinculante sin posibilidad de recurso alguno.

Las compensaciones pueden llegar a alcanzar grandes cantidades, pues los inversores o empresas pueden reclamar no solamente por las inversiones realizadas, sino también por las ganancias previstas en el futuro³⁵⁴, lo cual supone de hecho, una presión muy importante contra el ejercicio de políticas públicas por parte de los Estados.

Claire Provost y Matt Kennard (2023)³⁵⁵ han publicado sus investigaciones acerca de varios casos de aplicación de este sistema internacional de arbitraje en el que las demandas presentadas por grandes empresas contra decisiones de política pública de los Estados, han puesto en serias dificultades a los gobiernos de estos países, llegando incluso a cuestionar la propia soberanía nacional, como en el caso de la demanda de la empresa minera canadiense *Pacific Rim* contra el Estado de *El Salvador*, o en el caso de los inversores extranjeros del sector minero contra el gobierno de Sudáfrica posterior al *apartheid*, cuya nueva Constitución de 1996, tras la elección del presidente Nelson Mandela en 1994, trató de reparar las injusticias raciales precedentes.

En el primer caso, la empresa canadiense *Pacific Rim* reclamó en abril de 2009 más de 300 millones de dólares³⁵⁶ por habérsele negado el permiso para la extracción de oro debido a la legislación que el gobierno de El Salvador había aprobado para proteger los recursos hídricos en el país³⁵⁷. Mientras que, en el caso de Sudáfrica, los inversores reclamaban una indemnización de 350 millones de dólares por ver lesionados sus intereses por las nuevas disposiciones *post-apartheid*.

³⁵⁴ ISDS Red Carpet Courts: *Introducción al ISDS Cuando las corporaciones saquean a los países: guía básica sobre el mecanismo de solución de controversias entre inversores y Estados (ISDS)*. <https://10idsstories.org/es/intro-ids/>

³⁵⁵ Claire Provost y Matt Kennard (2023): *El asalto silencioso. Como las corporaciones derrotaron la democracia*. Bauplan.

³⁵⁶ Dicha cantidad era en ese momento mayor que la recibida anualmente en el país como ayuda exterior al desarrollo.

³⁵⁷ En este caso el arbitraje contra El Salvador se llevó a cabo en virtud de la Ley de Inversiones del país y el Tratado de Libre Comercio entre EE. UU., Centroamérica y la República Dominicana.

A mediados de 2014, según señalan Provost y Kennard (2023), se habían presentado aproximadamente 500 demandas, casi todas desde finales de la década de 1990, alcanzando a finales de 2021 aproximadamente 900 demandas, una por semana ese mismo año, lo que da idea del grado de presión del *corporativismo empresarial privado* contra las políticas públicas diseñadas por los Estados nacionales. Los temas principales que suelen provocar las demandas de los inversores se refieren a decisiones gubernamentales de políticas públicas de carácter social o medioambiental.

El mecanismo de Resolución de Controversias entre Inversores y Estados (ISDIS) se ha convertido así en una poderosa herramienta mediante la cual las corporaciones empresariales logran imponer políticas que se ajusten a sus intereses en todo el mundo. La mayoría de los casos se presentan en tribunales regulados por el *Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones* del Banco Mundial, o bien en la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional con sede en París, el Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo, el Sistema de Solución de Diferencias de la Organización Mundial de Comercio, o el Centro de Arbitraje Internacional de Hong Kong, entre otros³⁵⁸.

De este modo, el ISDS ha creado un sistema judicial paralelo que beneficia básicamente a inversores y corporaciones transnacionales, en procedimientos en los cuales no existe legitimidad soberana, no se rinden cuentas públicas, y las decisiones que se toman no pueden ser apeladas³⁵⁹.

Incluso en los casos en que dichos tribunales de arbitraje privados dan la razón a los Estados (como fue en los casos de El Salvador y Sudáfrica), estos Estados llegaron a establecer acuerdos con los inversores a fin de no ver deteriorada su imagen económica internacional. Por eso hablamos de la capacidad de presión que tiene este tipo de procedimientos en el escenario mundial en contra de las decisiones democráticas de los países.

Desde finales de la década de 1990 el número de demandas entabladas por inversores contra los Estados se incrementó notablemente, así como las cantidades solicitadas por supuestos daños a las ganancias de las empresas, como consecuencia de leyes o medidas de interés público adoptadas por los gobiernos de los Estados para promover medidas de estabilidad financiera, prohibición de productos tóxicos, restricciones sobre actividades mineras, leyes de protección ambiental y otras³⁶⁰. Según la base de datos de la *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)*³⁶¹, el 70% de las demandas conocidas sumaban en 2018 la cifra de 623.000 millones de dólares, lo que equivale al 90% de los flujos de inversión extranjera directa hacia los países en desarrollo (ISDS Red Carpet Courts).

La revista *The Economist* denunciaba en otoño de 2014 el privilegio especial del que han abusado muchas multinacionales mencionando como ejemplos al gigante sueco de la energía Vattenfall, que demandó a Alemania 6.100 millones de euros en concepto de daños y perjuicios porque el país decidió abandonar de forma gradual la energía nuclear tras el desastre de Fukushima; y la empresa tabacalera *Philip Morris*, que demandó a Uruguay y Australia por las advertencias sanitarias que introdujeron en los paquetes de cigarrillos y otras medidas para reducir el consumo de tabaco (ISDS Red Carpet Courts).

Como se aprecia, lo que comenzó siendo un mecanismo para facilitar la expansión de las inversiones extranjeras en los países subdesarrollados en el momento de su independencia política, acabó extendiéndose posteriormente a los países industrializados en la «pugna com-

³⁵⁸ Cecilia Sánchez (25/03/2019): Los tratados de inversión y los ISDS. <https://www.elsaltodiario.com/desconexion-nuclear/los-tratados-de-inversion-y-los-isds-i>

³⁵⁹ <https://corporateeurope.org/es/international-trade/2015/09/ceta-la-democracia-en-venta>

³⁶⁰ ISDS Red Carpet Courts. Obra citada..

³⁶¹ UNCTAD: *Investment Dispute Settlement Navigator*. Base de datos sobre los acuerdos internacionales de inversión a nivel mundial.

petitiva» entre empresas e inversores frente a decisiones de los Estados nacionales, como lo muestra el caso de la empresa minera sueca *Vattenfall* contra el Estado Federal alemán en el año 2014.

Por otro lado, el mito de que los acuerdos o tratados de libre comercio e inversión permiten atraer inversiones extranjeras no está demostrado, ya que los motivos sobre la instalación de las inversiones extranjeras son bastante más complejos que el hecho de que dichos tratados contengan cláusulas de revisión de disputas en tribunales de arbitraje privados y, además, las supuestas ventajas de la llegada de las inversiones extranjeras están lejos de producirse de forma automática, ya que precisan de la generación de empleos cualificados, el logro de ingresos fiscales para el país receptor de la inversión extranjera, así como transferencias tecnológicas *apropiadas*, temas que no siempre están presentes.

Afortunadamente, en los últimos años hemos asistido a una resistencia creciente contra el mecanismo de los *ISDS*, y diversos países (Sudáfrica, Indonesia, India, entre otros) han comenzado a poner fin a algunos de sus Tratados de Comercio e Inversión. No obstante, aún sigue activa una lucha para que en el seno de las Naciones Unidas se logre aprobar un tratado vinculante para que las grandes empresas multinacionales que controlan las «*cadenas globales de valor*» se responsabilicen por las violaciones de los derechos humanos en cualquiera de las empresas que integran dichas cadenas productivas³⁶².

La orientación privada de recursos de la cooperación internacional al desarrollo

La presencia del Banco Mundial en estas operaciones de facilitación de los negocios y expansión de las inversiones del sector privado en la economía mundial es un hecho destacable y hay que denunciar que desde la *Corporación Financiera de Inversiones* (CFI) el Banco Mundial ha utilizado recursos financieros de la cooperación internacional al desarrollo para estos fines, argumentando que dichas inversiones financieras para urbanizaciones y hoteles de lujo en países subdesarrollados constituían formas de enfrentar la lucha contra la pobreza a nivel mundial.

Provost y Kennard (2023) ofrecen en su libro varios casos de inversiones llevadas a cabo por la *Corporación Financiera Internacional* utilizando mecanismos de opacidad detrás de los cuales aparecen conexiones con empresas filiales situadas en «*paraísos fiscales*», entre otras actividades.

Esta orientación privada de recursos de la cooperación internacional al desarrollo no es exclusiva del Banco Mundial, ya que también constituye una práctica recurrente en el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) donde durante algún tiempo funcionó el *Fondo Multilateral de Inversiones* (FOMIN), una ventanilla del BID desde donde se impulsó un proyecto importante de promoción de iniciativas de desarrollo económico local, una reivindicación profundamente demandada desde los gobiernos territoriales de América Latina y El Caribe y que posteriormente el BID abandonó completamente.

Desde el FOMIN se desplegó el proyecto denominado *Conecta DEL* en un intento de ampliar la red de operadores territoriales de desarrollo económico local en la región, así como investigadores, facilitadores y activistas en estos temas, que llegaron a constituir la *Red de Desarrollo Territorial de América Latina y El Caribe*, aún en activo.

Sin embargo, a medida que se lograban avances significativos en el proyecto en el sentido de alentar la búsqueda de iniciativas locales de desarrollo «*desde abajo*», esto es, con la

³⁶² Erika González, Juan Hernández Zubizarreta, Gorka Martija y Pedro Ramiro (19/10/ 2018): *De qué va el tratado de la ONU sobre empresas y derechos humanos*. <https://www.elsaltodiario.com/multinacionales/tratado-vinculante-onu-ginebra-sobre-empresas-derechos-humanos>

participación efectiva de las diferentes comunidades de base territorial, mayores suspicacias comenzaron a aflorar por parte de la dirección del BID en la sede central de Washington DC, desde donde comenzó a plantearse que había que buscar conexiones con las grandes empresas privadas para seguir con este tipo de iniciativas de desarrollo territorial.

La historia de la marginación y, finalmente, el abandono del proyecto por parte del FOMIN, está aún por escribirse. Pero algunos de los que trabajamos en dicho proyecto durante algunos años mantenemos aún la frustración y malestar por la actitud de una entidad financiera regional cuyo compromiso parece dirigirse más a asegurar los beneficios del sector privado, en vez de procurar el mayor bienestar de las personas y territorios de menores recursos en la región.

Las Zonas Económicas Especiales, otro componente importante de la globalización económica neoliberal

Otra de las piezas básicas de la globalización económica neoliberal son las denominadas *Zonas Económicas Especiales* (ZEE), también llamadas «*zonas francas*», las cuales constituyen áreas geográficas específicas en las que se establecen determinadas medidas orientadas a facilitar la atracción de inversiones externas e instalación de empresas, tratando de eliminar o modificar la aplicación de la legislación nacional en las áreas geográficas en las que se instalan las ZEE.

Por lo tanto, no se trata únicamente de la facilitación de espacio físico, sino de áreas en las que no se aplica la legislación nacional como, por ejemplo, las disposiciones en materia de derechos laborales, sobre condiciones de inversión, comercio internacional, aduanas, fiscalidad, u otras que, en conjunto constituyen un «*entorno empresarial*» mucho más liberal que en el resto del territorio nacional (Provost y Kennard, 2023).

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) calcula que en 2014 había más de 66 millones de personas, en su mayoría mujeres y jóvenes pobres, que trabajaban en las más de 3.500 *Zonas Económicas Especiales* que se estimaba existían en el mundo en esa fecha³⁶³.

En algunos casos, para garantizar la instalación de las empresas en dichas zonas se procedía a expulsar de sus tierras a los campesinos, con el fin de entregarlas a los inversores a cambio de una promesa de modernización económica y creación de nuevos empleos, lo que luego nunca llegaba para esos campesinos, que veían totalmente frustradas sus aspiraciones de poder mejorar su situación.

La expansión de las ZEE no se ha limitado a áreas autorizadas por gobiernos nacionales, sino que también gobiernos regionales y municipales han ido incorporándose a esta entrega de incentivos a la inversión extranjera, con el fin de lograr su instalación en zonas económicas especiales.

Tal como recuerdan Provost y Kennard (2023), en 2013, el estado de Washington en los Estados Unidos concedió a la empresa Boeing 8.700 millones de dólares en exenciones fiscales para la instalación de una de sus fábricas de aviones en la zona de Seattle. Por su parte, un estudio de la Universidad de Columbia en 2009 calculó que en todo el mundo existían 8.000 agencias subnacionales de promoción del comercio o la inversión³⁶⁴, una cantidad que muestra de forma elocuente la difusión de este tipo de *zonas francas* en el capitalismo globalizado neoliberal.

³⁶³ Trade Union Manual on Export Processing Zones (2014). www.ilo.org.

³⁶⁴ Millenium Cities Initiative (noviembre 2009): *Handbook for Promoting Foreign Direct Investment in Medium-Size, Low-Budget Cities in Emerging Markets*. Citado por Provost y Kennard, 2023.

La desregulación financiera y los paraísos fiscales

La globalización económica y la desregulación de los movimientos financieros internacionales han acelerado la «*financiarización*» de la economía mundial, en un contexto en el cual no existen organismos democráticos capaces de controlar y regular estos movimientos especulativos del capital a corto plazo, ni los «*paraísos fiscales*» que los protegen.

La diferencia entre «*capital productivo*» y «*capital financiero*» constituye, pues, un aspecto fundamental en esta fase de desregulación financiera, estimándose que la *economía especulativa* ha alcanzado una dimensión impresionante frente a la *economía real*, esto es, la economía productiva y generadora de empleo. Como ya se ha señalado, desde los años de 1980 y 1990 los bancos de inversión han incrementado la creación de nuevos productos financieros y otros «*productos derivados*», así como contratos de futuro de materias primas o acciones bursátiles, hasta el punto de que según Genoveva López (2016)³⁶⁵, el volumen de derivados financieros supone más de 120 veces el dinero existente en circulación, lo que convierte —de hecho— el funcionamiento de la economía en un gran casino.

Los «*paraísos fiscales*» son territorios en los cuales los bajos impuestos o la ausencia de éstos, así como la inexistencia de controles financieros aplicables a los residentes extranjeros en el país o territorio, junto al aseguramiento de un estricto secreto bancario y protección de los datos personales, constituyen un incentivo muy eficaz para la atracción de capitales desde el exterior. Son, pues, los instrumentos más utilizados para la *elusión* y la *evasión* fiscal.

La *elusión* fiscal implica que las personas o empresas contribuyentes utilizan resquicios legales para tratar de pagar menos impuestos, mientras que la *evasión* fiscal supone la transgresión de la legislación tributaria con el fin de reducir o evitar el pago de los impuestos. Los colaboradores o facilitadores de las actividades de los *paraísos fiscales* son los bancos, consultoras especializadas, bufetes de abogados y asesores fiscales, quienes diseñan las operaciones de elusión y la evasión fiscal, creando las empresas interpuestas correspondientes. Entre los métodos de *elusión fiscal* pueden citarse el establecimiento de la sede fiscal de la empresa o la creación de empresas filiales en un paraíso fiscal, o bien la utilización de los denominados «*precios de transferencia*» entre distintas filiales de las empresas. En España 34 de las 35 empresas que cotizan en el IBEX-35, el índice bursátil de referencia de las 35 empresas más negociadas en las cuatro bolsas de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia, tienen 810 filiales (también llamadas «*sociedades offshore*») en paraísos fiscales.

El fraude en el caso de la utilización de los «*precios de transferencia*» consiste en asignar precios a las diferentes transacciones comerciales realizadas entre filiales, de modo que se registren pocos beneficios en los territorios donde la tributación es más elevada, concentrando dichos beneficios en los territorios en los que la tributación es más reducida. Se calcula que hasta un 60% de la fuga de capitales en África tiene su origen en este tipo de prácticas, estimándose la fuga de capitales en el mundo subdesarrollado hasta diez veces el valor de la cifra total de la ayuda al desarrollo a nivel mundial³⁶⁶.

En 2018, la revista *Fortune* declaraba que el 60% de las 500 empresas con mayor capitalización bursátil no declararon impuestos, al desviar sus beneficios a centros *offshore*³⁶⁷. Por su parte, la *Red para la justicia fiscal*³⁶⁸ (*Tax Justice Network*) sitúa a las Islas Vírgenes como

³⁶⁵ Genoveva López (26/04/2016): Mercados financieros. <https://www.elsalmoncontracorriente.es/?La-economia-especulativa-supera-en>

³⁶⁶ Elusión fiscal. www.es.m.wikipedia.org

³⁶⁷ Diego Herranz (18/04/2021): *Estos son los 15 paraísos fiscales dominantes en el mundo*. Diario Pueblo.

³⁶⁸ Se trata de una coalición independiente de investigadores y activistas, con sede en Londres, preocupados por los efectos dañinos de la evasión de impuestos, la competencia y los paraísos fiscales. www.taxjustice.net

el principal paraíso fiscal y el refugio preferido para eludir el pago de impuestos, siendo otros *paraísos fiscales* bajo soberanía británica las Islas Caimán, Bermudas y la isla de Jersey.

También son *paraísos fiscales* Países Bajos, Suiza, Luxemburgo, Hong Kong, Singapur y Emiratos Árabes Unidos, así como Seychelles, Chipre, Nauru, Mauricio, Malta, Islas Marshall, Curazao, Liechtenstein, Samoa y muchos más, hasta una cifra de 73 paraísos fiscales, según datos de la ONG *Oxfam Intermón*³⁶⁹.

Según cálculos de la Comisión Europea la riqueza oculta por ciudadanos y empresas de la Unión Europea en paraísos fiscales ascendía en el año 2018 a 1,7 billones de euros, una cifra similar al PIB de Italia, la tercera economía más grande de la Unión Europea. Asimismo, un informe de *Tax Justice Network* del 25 de julio de 2023, señala que el mundo podría perder hasta 4,7 billones de dólares en *paraísos fiscales* en la próxima década si no se lleva a cabo una convención fiscal bajo la supervisión de la Organización de las Naciones Unidas.

El incremento de las desigualdades a nivel mundial

Un Informe de *Oxfam Internacional* de enero de 2022³⁷⁰ recuerda que el acceso desigual a ingresos y oportunidades no sólo crea sociedades injustas, sino que también mata a personas y pone en peligro el funcionamiento de la biosfera. Durante la pandemia del COVID-19, un gran número de personas perdió la vida tras contraer la enfermedad y no tener acceso a las vacunas que, en lugar de convertirse en un «*bien público*» mundial, quedaron reservadas para beneficio privado de los principales grupos monopólicos de la industria farmacéutica.

Otras personas fallecieron por no tener acceso a asistencia hospitalaria básica, a botellas de oxígeno, o a causa de los recortes efectuados en los sistemas de salud durante los años precedentes, dentro de programas que buscaban la privatización de los servicios públicos básicos. Mientras tanto, las grandes empresas y las personas más ricas del mundo no dejaron de enriquecerse, llegando a obtener beneficios impresionantes.

Como pone de manifiesto el informe citado de *Oxfam Internacional* (2022), las desigualdades contribuyen a la muerte de al menos 21.300 personas cada día, esto es, una persona cada cuatro segundos. Asimismo, en conjunto, 252 de las personas más ricas en el mundo poseen más riqueza que los mil millones de mujeres y niñas de África, América Latina y el Caribe. Por otra parte, se estima que el promedio de las emisiones de gases de efecto invernadero de los 20 multimillonarios más ricos en el mundo es 8.000 veces superior a la de los mil millones de personas más pobres³⁷¹.

Igualmente, desde 1995, según datos del *World Inequality Report* (2022), el 1% más rico del mundo ha acaparado cerca de 20 veces más riqueza global que la mitad más pobre de la humanidad. Para el informe de *Oxfam Internacional* (2022), las desigualdades extremas son una forma de «*violencia económica*» en la que las decisiones legislativas y políticas diseñadas para favorecer a las personas más ricas y poderosas perjudican directamente a la amplia mayoría de la población mundial. No se trata de hechos fortuitos sino un elemento intrínseco del sistema capitalista actual.

Como reflejo de esta *violencia económica* el informe estima que 5,6 millones de personas mueren cada año por falta de acceso a servicios de salud en países pobres; al menos 67.000 mujeres pierden la vida cada año a causa de la mutilación genital femenina, o asesinadas a ma-

³⁶⁹ Mauro Merino (05/10/2021): *¿Dónde están los paraísos fiscales en el mundo?* www.elordenmundial.com

³⁷⁰ Oxfam Internacional. Resumen (enero de 2022): *Las desigualdades matan*.

³⁷¹ M. Lawson y D. Jacobs (2022): *Nota metodológica del informe sobre Las desigualdades matan*, Oxfam Internacional, obra citada.

nos de su pareja o expareja; mientras el hambre mata, como mínimo a 2,1 millones de personas al año; y según estimaciones conservadoras, aproximadamente 231.000 personas cada año podrían perder la vida en países pobres a causa de la crisis climática de aquí a 2030.

Ante ello, el informe de *Oxfam Internacional* (2022) plantea la necesidad de aplicar una *reforma fiscal progresiva* gravando los beneficios extraordinarios de las grandes empresas multinacionales y de las personas y grupos sociales más ricos, los cuales se han venido beneficiando todos estos años de la situación generada por la crisis económica, social y ambiental. Tal como concluye el citado informe de Oxfam Internacional (2022):

«No falta dinero; eso quedó claro cuando los gobiernos movilizaron 16 billones de dólares para la respuesta ante la pandemia. Lo que falta es voluntad para abordar las desigualdades, la riqueza y el poder de los ricos y poderosos, así como la imaginación para liberarnos del asfixiante corsé que constituye el neoliberalismo extremo».

25.c) La «localización» económica como alternativa a la globalización

Desde hace más de tres décadas, Helena Norberg-Hodge promueve un cambio sistémico de la globalización hacia la *localización* económica a nivel mundial. Tras vivir algún tiempo en una comunidad de la India (Ladakh), aprendió a valorar la importancia de los recursos locales y la cultura tradicional frente a las amenazas de la globalización económica, escribiendo sobre dicha experiencia³⁷² y, posteriormente, fundó y puso en marcha la organización internacional sin fines de lucro «*Local Futures*»³⁷³, dedicada a renovar el bienestar ecológico y social mediante el fortalecimiento de las comunidades y economías locales, tratando de promover un movimiento de «*localización*» a nivel mundial.

Entre los mitos que hemos interiorizado y que legitiman el discurso de la globalización, según señala Norberg-Hodge (2020), se encuentra el de «*cuanto más grande mejor*». Se trata de un mito que domina el pensamiento económico convencional y que presupone, por ejemplo, que las pequeñas y medianas empresas deben evolucionar en tamaño y dimensión para alcanzar su éxito empresarial. Sin embargo, ello no es así. Hay pequeñas empresas cuyo éxito no depende del tamaño, sino de una adecuada adaptación al mercado local, a los rasgos específicos de identidad territorial (marca), o a su capacidad innovadora tanto desde el punto de vista tecnológico como organizativo o medioambiental.

La cooperación en redes eficaces de información territorial, la calidad en el trato a sus clientes y la colaboración productiva, tecnológica, organizativa y medioambiental, son aspectos mucho más decisivos que el tamaño y la dimensión empresarial. Asimismo, la manera como se incorpora la *sustentabilidad ambiental* en el proceso productivo, esto es, la forma como tiene lugar la relación de dichas empresas con el medio ambiente local es un aspecto decisivo hacia el futuro.

La «crisis ecosocial» es en estos momentos una fase de la dinámica económica de largo plazo en la que están surgiendo constantemente nuevas e inspiradoras iniciativas locales con potencial para generar prosperidad y bienestar, tal como afirma Norberg-Hodge (2020). Por todo ello es muy importante cambiar la manera convencional del análisis económico ya que el contexto en el que éste tiene lugar no es únicamente un «*mercado global*» controlado por grandes corporaciones transnacionales, sino un conjunto diverso de «*sistemas productivos territoriales*» en sus respectivos ecosistemas medioambientales.

³⁷² Helena Norberg-Hodge (2000): *Ancient futures. Learning from Ladakh*.

³⁷³ (www.localfutures.org).

Helena Norberg-Hodge (2020) insiste en algo importante: el sistema actual no es el único existente, y en todo el mundo vienen surgiendo desde hace tiempo numerosas iniciativas que tratan de estrechar lazos a nivel local y con la naturaleza. Son, por ejemplo, las iniciativas que buscan la proximidad en los circuitos de producción y consumo de alimentos, el trabajo en huertos comunitarios agroecológicos, las ferias o mercados de productos locales, o las cooperativas y redes de comercios de proximidad, entre otras.

Pero éstas no son las únicas propuestas locales alternativas a la globalización económica actual. Las iniciativas de «*localización*» son también muchas otras como las que enfrentan los temas tratados en los apartados anteriores, o las que se han ido levantando frente a la manipulación de nuestros deseos y necesidades llevada a cabo por los principales medios de comunicación, que han consolidado una falsa narrativa sobre la *felicidad humana*, presentando el estilo de vida occidental como la única vía posible, lo cual, además de destruir las diferentes culturas y la autoestima individual, ha acabado también provocando la crisis ambiental en la que nos encontramos.

Entre el conjunto de estas iniciativas de *localización* de actividades deben citarse, pues, todas las que despliegan su crítica a la globalización económica desde una visión amplia, entre las cuales podemos citar las siguientes:

- La promoción de *circuitos de proximidad* en la alimentación y agricultura local.
- La promoción de los *sistemas agroalimentarios locales* frente al sistema alimentario global basado en un «*monocultivo*» para la exportación en «*cadena global de valor*».
- La prioridad dada a la *biodiversidad* genética de especies y ecosistemas.
- La prioridad a la *gestión de los recursos hídricos* y los *usos del suelo* evitando su degradación y promoviendo su conservación.
- La promoción del *proteccionismo* para crear empleos verdes locales y salvaguardar los recursos locales que de otra forma son expoliados por empresas multinacionales y grandes bancos internacionales.
- La dotación de *infraestructuras verdes* locales, revirtiendo la prioridad que actualmente tiene la financiación pública de las grandes infraestructuras de transporte, energía y telecomunicaciones en beneficio principal de la expansión de las grandes corporaciones empresariales privadas.
- Una *reforma fiscal progresiva* que grave las enormes ganancias que en las últimas décadas han beneficiado fundamentalmente a las grandes empresas y banca internacional.
- Un *gravamen efectivo sobre la utilización de los combustibles fósiles* para frenar su continuada utilización y favorecer la transición hacia las energías renovables.
- La incorporación efectiva de las *energías renovables* de carácter descentralizado y la promoción de instalaciones de energías limpias para acceso a comunidades locales,
- Conocimiento de las *bioregiones*. Promoción de las eco-aldeas y construcción de núcleos urbanos sustentables ambientalmente.
- Reforzamiento de los sistemas público y colectivo de *salud y sanidad a nivel local*, con utilización complementaria de los sistemas de medicina tradicional contrastados.
- *Regulación* internacional efectiva de los movimientos especulativos del capital financiero y eliminación de los «*paraísos fiscales*».
- Promoción de las *finanzas locales* para asegurar el acceso al crédito preferente para microempresas, economía social y solidaria, pymes, y actividades productivas sustentables de la economía informal.
- Promoción de *cooperativas de crédito locales*. Promoción de inversiones locales. Utilización de *monedas locales* y promoción de sistemas locales de intercambios (bancos de tiempo).

- Fomento de *compras locales*, promoción de ferias y mercados locales, prioridad de las *compras públicas* para impulsar la creación de empresas locales. Creación de redes de fidelización de compras locales.
- Promoción de sistemas de *educación* que incorporen la identidad territorial y el medio ambiente local.
- Promoción de los *medios de comunicación locales* comprometidos con el desarrollo territorial.

Desde una visión amplia de lo que Helena Norberg-Hodge (2020) promueve como «*localización económica*» frente a la globalización neoliberal pueden incorporarse también otros temas como:

- La denuncia de los *Tratados de Libre Comercio e Inversión*, y la eliminación de los *mecanismos ISDS* de los tribunales internacionales de arbitraje para la resolución de disputas entre Estados e inversores o empresas transnacionales.
- El establecimiento de reglas para el *cumplimiento por parte de las empresas multinacionales de los derechos humanos* a lo largo de todos los componentes de sus respectivas «*cadena globales de valor*».
- La crítica a la utilización del Producto Interior Bruto (PIB) como indicador de desarrollo social y ambiental, y utilización alternativa de indicadores socioeconómicos y de calidad medioambiental a nivel territorial

Como puede apreciarse, en todos estos planteamientos reivindicativos hay numerosos actores participando, quizá aún con un elevado grado de una dispersión que resulta necesario ir reduciendo a fin de alcanzar una presencia mucho mayor. El libro de Helena Norberg-Hodge (2020) y el esfuerzo colectivo del importante grupo que se promueve desde «*Local Futures*» merecen una atención importante de las personas que nos ocupamos de estos temas.

CURRICULUM VITAE DE FRANCISCO ALBURQUERQUE LLORENS

Nacido en Córdoba (Andalucía) el 25 de febrero de 1944, de padres republicanos represaliados tras la guerra civil. Al terminar el preuniversitario trabajó como auxiliar administrativo mientras inició los estudios —en la modalidad de enseñanza libre— en la Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales de la Universidad Central de Madrid, a la que se trasladó a mediados de los años sesenta para continuar los estudios de forma presencial.

Fue representante estudiantil y delegado de la facultad en el curso 1966-67, participando activamente en la creación del *Sindicato Democrático de Estudiantes de la Universidad de Madrid (SDEUM)*. Posteriormente entró a trabajar como profesor ayudante en la cátedra de *Estructura e Instituciones Económicas* de José Luis Sampedro y durante esos años formó parte de la Coordinadora Estatal de Profesores No Numerarios (PNN) de Universidad, desde la que se cuestionó el sistema de oposiciones para funcionarios vitalicios en la enseñanza, proponiendo su sustitución por una contratación laboral con participación de los diferentes estamentos universitarios. Fracasada la huelga de los PNN tras la decisión del nuevo gobierno del PSOE de incorporar como funcionarios a gran parte de los/as profesores/as que habían protagonizado la huelga, abandonó la universidad voluntariamente en coherencia con los planteamientos que había estado defendiendo en representación del colectivo de PNN de Universidad.

Se trasladó entonces a trabajar al *Instituto de Promoción Industrial de Andalucía (IPIA)*, una agencia de desarrollo territorial, en la cual no encontró el respaldo del gobierno regional en la propuesta de ampliación de las actividades de la cadena productiva del sector textil algodónero en Andalucía, a fin de incrementar la creación de valor y empleo en dicha región. Ante la incoherencia que ello suponía desde el punto de vista del recién creado *Estado de las Autonomías*, tuvo que abandonar el IPIA y se presentó entonces a una plaza de colaborador científico que obtuvo en la *Escuela de Estudios Hispanoamericanos de Sevilla*, organismo del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC).

Las limitaciones existentes en dicha Escuela en aquellos momentos, le animaron a trasladarse a la sede de la *Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL)* en Santiago de Chile, gracias a una beca del Instituto de Cooperación Iberoamericana, a fin de realizar un Máster sobre *Desarrollo y Políticas Públicas* en el *Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES)*, organismo de la CEPAL, donde tras realizar dicho Máster fue contratado como director de la *División de Gestión Local del Desarrollo*.

Tras el trabajo en el Sistema CEPAL regresó al *Instituto de Economía, Geografía y Demografía de Madrid* del CSIC, desde donde llevó a cabo sucesivas comisiones de servicio participando en actividades de cooperación técnica internacional para el desarrollo territorial con organismos multilaterales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Unión Europea (UE), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), y la CEPAL, entre otros, además de colaborar con Agencias de Desarrollo Regional en temas vinculados al desarrollo económico local y el desarrollo territorial sustentable ambientalmente, que son los temas en los que ya jubilado y de forma solidaria, siguió prestando asesoría en formación, investigación y desarrollo de capacidades para el desarrollo local.

El libro de Francisco Alburquerque es un aporte monumental para la docencia en aula, para formar nuevos economistas, en el amplio sentido de la palabra, pero también para acercar a la economía, a la otra economía que propone el autor, a los actores que no son economistas, actores locales, hacedores de política, militantes sociales y ciudadanos del mundo, de una forma sencilla, pero profunda, ya que la economía es asunto de todos, o no es instrumento para el cambio social.

El libro es, además, un esfuerzo enorme de sintetizar, analizar, argumentar y elaborar respecto de la consideración de la economía como una disciplina que está integrada a un sistema social y planetario, sujeto a la historia y las especificidades de cada lugar y su gente, que no puede ser objetiva o divina, porque es creación humana e interesada. Así vista, la economía es instrumento para viabilizar o no un proyecto político, del deber ser (no de un orden natural), que en la dimensión territorial adquiere carácter horizontal e integrado, según las características y actores de cada territorio. Asumir esta mirada, normativa, supone, como cierra su libro Francisco Alburquerque, «avanzar en la economía con la gente, esto es, se trata de avanzar hacia otra economía».

Adrián Rodríguez Miranda
Universidad de la República, Uruguay