

"Los Límites del Keynesianismo Frente a la Crisis de Rentabilidad"

Fahd Boundi Chraki¹

RESUMEN

El presente trabajo intenta posicionarse en el debate acerca de si las políticas keynesianas son útiles para salir de la crisis en la que se encuentran sumidas las economías desarrolladas de Europa y EEUU en la actualidad, pues el keynesianismo en todas sus variantes se propone como un conjunto de políticas, que en épocas de crisis intentan incrementar la demanda efectiva a través del gasto público, denotando que el motor del crecimiento es el consumo de los trabajadores. Por tanto, los interrogantes que intentará responder el trabajo girarán en torno a la cuestión de si existe margen para que los gobiernos de Europa y EEUU puedan llevar adelante políticas keynesianas y cuáles serían los efectos de las mismas. Además se tratará de resolver la cuestión de si las economías están dirigidas por los salarios (*wage-led*), o por los beneficios (*profit-led*). Para ello se analizará el modelo de Bhaduri-Marglin y se tratará de llegar a la conclusión sobre cuál es el motor del crecimiento de las economías capitalistas desarrolladas de Europa y EEUU.

Palabras clave: wage-led, profit-led, subconsumo, keynesianismo, crisis

Abstract

The present paper attempts to position itself in the debate over whether Keynesian policies are useful to exit the crisis in the developed economies of Europe and the United States today, as Keynesianism in all its variants is proposed as a set policy, which in times of crisis trying to increase effective demand through public spending, noting that the engine of growth is the consumption of workers. Therefore, you try to answer the questions that the work will focus on whether there is scope for governments in Europe and the US to pursue Keynesian policies and what the effects thereof. Furthermore we will try to resolve the question of whether economies are run by wages (*wage-led*) or profits (*profit-led*). For this model Bhaduri-Marglin will analyze and seek to conclude on what is the engine of growth in the advanced capitalist economies of Europe and the US.

Keywords : wage - led, profit- led, underconsumption , Keynesianism, crises

¹Universidad Complutense de Madrid. fahdbc@gmail.com

Introducción

Desde la publicación en 1936 de la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* de John Maynard Keynes, el mundo de la economía pareció entrar en una nueva era, pues muchos creyeron haber encontrado en la obra de Keynes las “recetas” para superar los ciclos que caracterizan al modo de producción capitalista e impugnar definitivamente la *Ley de Say* y el cuerpo teórico de la economía neoclásica. Sin embargo, a la *Teoría general* siempre le acompañó la alargada sombra de la duda sobre su originalidad; Gunnar Myrdal, al referirse a la obra precedente de Keynes, *El tratado sobre el dinero*, señaló que “el trabajo de Keynes, padece un tanto la anglosajona y atractiva clase de innecesaria originalidad, que tiene sus raíces en ciertas lagunas sistemáticas en el conocimiento de la lengua alemana por parte de la mayoría de los economistas ingleses” (Myrdal, 1999:58).

No es de extrañar, pues muchas de las conclusiones de la *Teoría general* habían sido anticipadas por varios economistas, en especial por Michal Kalecki, quien fue un completo desconocido para el mundo anglosajón antes de 1937, a consecuencia de que su obra cumbre, los *Ensayos sobre los ciclos económicos*, había sido publicada en 1933 en polaco, y no en inglés, que por entonces, como ahora, era la lengua hegemónica en los foros académicos.

A este respecto, la pupila de Keynes, Joan Robinson, había escrito que “Kalecki tenía una gran ventaja sobre Keynes: nunca había aprendido economía ortodoxa” (Robinson, 1970:11) y que “el único economista que había estudiado era Marx” (Ibíd.:11). Sin embargo, esta afirmación no era del todo cierta, puesto que el propio Kalecki se había familiarizado con los trabajos de Knut Wicksell y Joseph Alois Schumpeter (López

Gallardo, 2008). Mas, aquello no invalida el hecho de que las principales influencias del economista polaco fueran Karl Marx y Rosa Luxemburgo, pues de sus trabajos parte para formular su famoso modelo macroeconómico dividido en trabajadores y capitalistas, donde “los trabajadores gastan todo lo que ganan y los capitalistas ganan todo lo que gastan” (Kalecki, 1970).

Ante lo cual, Robinson recuerda que “Keynes nunca quiso tener nada que ver con Marx” (Ibíd.:11), puesto que el economista de Cambridge, en una carta a Bernard Shaw, “afirmaba que su nueva teoría iba a socavar los cimientos de la teoría marxista” (Ibíd.:11). Nada más lejos de la realidad. Los *principios de la demanda efectiva* habían sido anticipados por Kalecki al aplicar los esquemas de reproducción de Marx, llegando a varias de las conclusiones que se asimilan como propias de los axiomas keynesianos, a saber; el aumento de la participación de los salarios en el producto tendrá como efecto la elevación del nivel de producto, y la relación entre la inversión y el ahorro, esto es, un aumento de la inversión se traducirá en el incremento del ahorro, por lo que la identidad entre ahorro e inversión es una condición *ex post*, conclusiones estas a las que había llegado Kalecki sin haber tenido influencia de Keynes. Sobre la condición *ex post* de la identidad entre ahorro e inversión, Robinson recuerda que el discípulo de Keynes, Richard Khan, “explicó el problema del ahorro y la inversión imaginándose un cordón alrededor de todas las industrias de bienes de capital y estudiando entonces los intercambios entre ellas y las industrias de bienes de consumo” (Ibíd.:11).

En efecto, Khan, según Robinson, estaba intentando redescubrir los esquemas de reproducción de Marx, de los cuales había partido Kalecki para llegar a sus conclusiones

(Robinson, 1970). No obstante, por muy fuertes que sean las conexiones entre Keynes y Kalecki, la influencia que pudiera tener el economista inglés de Marx no pasa de ser anecdótica o casual, pues Keynes nunca pretendió ocultar quienes eran sus influencias más directas, principalmente teóricos del subconsumo como fueron Thomas Robert Malthus, Simonde de Sismondi, John Atkinson Hobson o Silvio Gessel (Keynes, 2012:315-348). Sobre este último, Keynes llegó a decir; “creo que el porvenir aprenderá más de Gesell que de Marx” (Ibíd.:334).

Estas palabras que pueden llegar a sonar a un absurdo, parecen no faltarles razón, si bien matizar que no en el sentido que le gustaría a Keynes, puesto que el análisis de las crisis de Marx se sigue presentado muy superior al de Keynes y los teóricos subconsumistas como el propio Gesell. Ahora bien, el acierto de las palabras de Keynes se debe a la notoriedad que está adquiriendo la tesis subconsumista en el pensamiento “heterodoxo” actual, pues parten de la premisa de que la causa de todos los “males” se halla en la caída de los salarios y el consumo de los trabajadores. Así pues, el discurso “crítico” no duda en señalar a las políticas neoliberales como las culpables de la crisis que azota al capitalismo, al considerarlas causantes de la misma. Por ende, para los “nuevos” teóricos del subconsumo, la actual crisis es una crisis de sobreproducción de mercancías y, en consecuencia, resultado de la caída de los salarios y el consumo de los trabajadores.

Para reforzar esta teoría, el modelo Bhaduri-Marglin se presenta como su mejor arma, pues en él se postula la existencia de economías dirigidas por los salarios, esto es, economías *wage-led*. De este modo, se ha instalado un conformismo intelectual en el pensamiento “heterodoxo”, al presentar un postulado como una prueba irrefutable de sus premisas,

llegando a afirmar sin rubor alguno que las economías más desarrolladas son, por lo general, economías *wage-led*. Inclusive se asevera, erróneamente, que el modelo Bhaduri-Marglin por definición, establece que toda economía cerrada es *wage-led*, luego, el mundo en su conjunto es una economía *wage-led*, afirmación ésta carente de fundamento teórico alguno, pues el modelo no establece tal relación.

Pero en el más improbable de que así fuese, la clave para superar la crisis actual se encontraría en la *Teoría general* y las políticas de demanda. Sin embargo, la debilidad de la hipótesis de que la crisis es consecuencia de una insuficiencia de la demanda agregada se muestra errónea, puesto que ignora las dificultades que viene padeciendo el modo de producción capitalista a causa del estancamiento de la productividad y el deterioro del proceso de acumulación de capital. Por tanto, nuestro siguiente trabajo, que irá de lo general a lo particular, comenzará analizando en el acápite 1 el modelo Bhaduri-Marglin, para posteriormente, en el acápite 2, desentrañar las causas de la crisis y los límites de las tesis del subconsumo y los *principios de la demanda efectiva*. Por último, se extraerán algunas conclusiones.

1. El Modelo Bhaduri-Marglin: economías *wage-led* y *profit-led*

1.1 El modelo en economía cerrada

El modelo Bhaduri-Marglin parte del supuesto de una economía formada por trabajadores y capitalistas, donde los trabajadores gastan todo lo que ganan, y los capitalistas ganan todo lo que gastan. Esto es, los trabajadores dedican todos sus ingresos al consumo de bienes de subsistencia, los cuales permitirán la reproducción de su fuerza de trabajo y el mantenimiento de sus familias, luego no

tendrán la capacidad de ahorrar, pues su consumo es igual al total de sus ingresos. Por el contrario, los capitalistas, como propietarios de los medios de producción, tendrán la capacidad de ahorrar, puesto que sus ingresos son resultado de la explotación de la fuerza de trabajo, en la medida en que el trabajo excedente representa el plusvalor o la ganancia del capitalista, *ergo*, sus ingresos serán mayores que los precios de las subsistencias, o lo que es lo mismo, la propensión a consumir de los capitalistas es menor a uno. De este modo, partiendo del supuesto de una economía cerrada, las ganancias de los capitalistas se expresan como:

$$\begin{aligned} & \text{Ganancias brutas} \\ & = \text{Consumo de los capitalistas} \\ & + \text{Inversión bruta} \end{aligned}$$

Efectivamente, el modelo Bhaduri-Marglin está basado en el modelo macroeconómico de Michal Kalecki, por ende, la clase social capaz de ahorrar será la capitalista, quien a su vez determinará la producción agregada en función a la parte de las ganancias que dediquen al consumo. Asimismo, la ecuación del ahorro de los capitalistas se expresará del siguiente modo:

$$S = sR = s \left(\left(\frac{R}{Y} \right) \left(\frac{Y}{Y^*} \right) Y^* \right), \text{ donde } Y^* = 1$$

De nuestra expresión se desprende que el nivel de ahorro depende de la propensión a ahorrar de los capitalistas, s , por el total de sus ingresos, R . De igual modo, los ingresos de los capitalistas están determinados por la participación de los beneficios, $\frac{R}{Y}$, el ratio de la utilización de la capacidad instalada, $\frac{Y}{Y^*}$, y la capacidad instalada, Y^* , siendo ésta igual a 1. Igualmente, la participación de los beneficios se representará como h , en tanto que el ratio de utilización corresponderá a z . Así pues,

nuestra ecuación quedará representada del siguiente modo:

$$S = shz \text{ donde } 0 < h < 1, 0 < z < 1$$

Asimismo, h , esto es, la participación de los beneficios, quedará comprendida entre 0 y 1. De igual modo, z se comprenderá entre 0 y 1. Por otro lado, nuestro modelo recoge la ecuación *kaleckiana* de la formación de los precios en una economía cerrada, esto es, los tipos de cambio, los precios internacionales y la cantidad de materias primas, bienes de capital y bienes de consumo importados no afectarán a nuestra ecuación. Así, la formación de precios revelará la siguiente relación:

$$P = (1 + m)bw$$

Nuestra expresión, como indicamos, representa la clásica ecuación *kaleckiana* de la formación de precios, la cual está determinada por el margen de beneficios o *mark-up*, m , la cantidad de fuerza de trabajo necesaria por unidad final de producto, b , y el salario monetario, w . Nótese que bw son los costes laborales unitarios, por tanto, $1/b$ es la productividad del trabajo. Por otro lado, el grado de monopolio se expresa como:

$$\frac{m}{(1 + m)}$$

Asimismo, la cuota de los beneficios, h , y el grado de monopolio, $\frac{m}{(1+m)}$ estarán correlacionados:

$$h = \frac{m}{(1 + m)}, \text{ donde } \frac{\Delta h}{\Delta m} > 0$$

Esto es, la variación de la participación de los beneficios, con respecto a la variación del grado de monopolio es positiva, pues la derivada de h con respecto a m es mayor a 0:

$$\frac{\Delta h}{\Delta m} = \frac{1}{(1 + m)^2} > 0$$

En efecto, cuanto mayor sea el grado de monopolio, mayor el margen de beneficio, *ergo*, la cuota de los beneficios sobre el total del producto será mayor. Esto está sujeto a los postulados de Kalecki, Josef Steindl, Paul Baran y Paul Sweezy, los cuales plantean que el capitalismo ha entrado en un fase que se caracteriza por la *competencia monopolista*, es decir, el proceso de concentración y centralización de capital ha empujado a un escenario donde existen grandes corporaciones que dominan el mercado, lo que les hace tener la capacidad de fijar los precios y aumentar sus beneficios en detrimento de los salarios. Ahora bien, este postulado plantea que las empresas monopolistas y los sectores productivos con mayor grado de concentración gozan de mayores tasas de ganancia, lo que impugna el proceso de igualación de tasas de ganancia entre sectores descrito por David Ricardo (Ricardo, 1973) y Karl Marx (Marx, 2006). Sin embargo no existe evidencia empírica de que los sectores con mayor grado de concentración gocen de mayores tasas de ganancia, lo que implica una gran debilidad del modelo que estamos analizando, asimismo, como subraya John Weeks, “es por tanto un error creer que la competencia es un mecanismo de equilibrio, ya que establece una relación entre los capitales que no es estable ni sostenible, sino más bien una tasa de ganancia general para todos los sectores” (Weeks, 2009:89). Por ende, los postulados de la competencia monopolística se adscriben a las tesis del subconsumo, las cuales han tenido su reflejo en economistas decimonónicos como Sismondi y Rodbertus, quienes señalaban la existencia de una tendencia decreciente de la participación de salarios a consecuencia del aumento de la productividad (Luxemburgo, 1965) o, en otros términos, existe un *tendencia creciente del excedente* (Baran y Sweezy, 1974). Ahora bien, dejando aparcada la discusión sobre si la competencia capitalista se

caracteriza por la imperfección y el grado de monopolio, lo cual en modo alguno es así, puesto que el capitalismo se caracteriza por la competencia entre capitales y el proceso de igualación de tasas de ganancia entre sectores, debemos sumergimos en analizar como representa el modelo el conflicto distributivo de los aumentos de productividad, es decir, la *lucha de clases*. La pugna distributiva supone la competencia entre capital y trabajo por los aumentos de la productividad, puesto que la *lucha de clases* está determinada por el régimen de propiedad de los de los medios de producción. Por ende, esta relación conflictiva quedará recogida en la siguiente ecuación:

$$(1 + m) \left(\frac{w}{p} \right) = \left(\frac{1}{(1 - h)} \right) \left(\frac{w}{p} \right) = \left(\frac{1}{b} \right)$$

De nuestra ecuación se desprende que un aumento de los salarios reales, $\left(\frac{w}{p} \right)$, deprimirá la participación de los beneficios sobre el total del producto, $\frac{B}{Y}$, relación ésta que ya había sido señalada por David Ricardo, pues, “los beneficios serían altos o bajos según que los salarios sean bajos o altos” (Ricardo, 1973:89). Esta tautología se comprende en la medida en que Ricardo, quien liga la variación de los salarios con el trigo, establece una relación inversa entre la tasa de ganancia y los salarios:

A medida que subiesen los salarios, bajarían los beneficios. Pero si el precio de los productores del suelo aumentase, puede preguntarse si el agricultor, al menos, no tendría el mismo tipo de beneficios (tasa de ganancia), aunque pagase una suma adicional de salarios. No, ciertamente, pues no sólo tendrá que pagar, lo mismo que el fabricante, un salario mayor a cada trabajador que él emplee,

sino que estará obligado, o bien a pagar renta, o a emplear un número adicional de trabajadores para obtener el mismo producto; y el alza en el precio de éste sólo podrá proporcionar aquella renta o ese número adicional, y no le compensará del alza de salario. (Ibíd., p. 90)

Pues bien, esta relación inversa contradice a las tesis subconsumistas propias de las escuelas keynesiana, poskeynesiana y neomarxista, puesto que estas plantean que si el ahorro y el consumo aumentan como consecuencia de la elevación de los salarios, la demanda agregada hará lo propio, pues está sujeta al consumo de los capitalistas, C_k , los trabajadores, C_w , y la inversión, I . De este modo, aumentará la inversión y el nivel de producto, lo que no comprometerá la tasa de ganancia:

$$\text{Demanda Agregada} = C_w + C_k + I$$

Empero, la demanda agregada no crecerá forzosamente de manera sostenida tal como defienden los subconsumistas. Dependiendo del comportamiento de la tasa de ganancia (tasa de beneficio en el modelo) nos enfrentaremos a un escenario u otro; si la participación de los beneficios cae, entonces la inversión se contraerá trasladándose en la caída de la demanda agregada, ya que “el valor de uso no puede, pues, considerarse jamás como fin directo del capitalista. Tampoco la ganancia asilada, sino el apetito insaciable de ganar” (Marx, 2006, I:109). Luego, la decisiones de inversión dependerán de los beneficios esperados, esto es, si los beneficios ceden frente a los salarios, los capitalistas decidirán no invertir, trasladándose en la caída del nivel de empleo. Por tanto, la contracción del consumo y la demanda es consecuencia, y no causa de la crisis, por lo

que nos estaríamos refiriendo a una crisis de sobreacumulación de capital reflejada en la caída de la tasa de ganancia, luego, “cualquier redistribución perceptible del ingreso nacional a favor del ingreso de los trabajadores, la víspera o en etapas iniciales de una crisis, cuando la tasa de ganancia ha empezado a declinar, significa una mayor baja de esa tasa de ganancia” (Guerrero, 2011:206). En cambio, si la tasa de beneficio (tasa de ganancia) aumenta, entonces es lógico afirmar que la inversión obrará en la misma dirección, y el efecto en el aumento de la demanda tendrá un mayor impacto. Ahora bien, nos enfrentamos a la disyuntiva sobre si un incremento de los salarios reales impulsará el consumo, o bien deprimirá la participación de beneficios y la inversión. Así pues, la inversión, I , estará sujeta a la participación de los beneficios en el producto total, h :

$$I = I_{(h)} \text{ donde } Y^* = 1$$

Por tanto, se establecerá la igualdad entre ahorro e inversión, pues nos encontramos en una economía cerrada:

$$S = I$$

No obstante, es obligado matizar esta igualdad; si nos referimos a ésta como una condición de equilibrio, estamos hablando de una condición *ex ante*, es decir, “el ahorro y la inversión solo son iguales en ésta cuando el cambio de inventarios no planeados es cero” (Bhaduri, 1986:48). En otras palabras, no existe variación de inventarios no planeados. Sin embargo, la identidad entre ahorro e inversión no es una condición de equilibrio, puesto que las economías no son *estacionarias* (Myrdal, 1999). Asimismo, los esquemas de reproducción ampliada de Marx demuestran que de darse la identidad entre ahorro e inversión, ésta será una condición *ex post*, luego habrá variación de inventarios no planeados y la inversión se autofinanciará,

pues será la inversión la que determine el ahorro, y no al revés como aseveran los neoclásicos (Kalecki, 1980:45-69). Esta conclusión aparece recogida en la *Teoría general* de Keynes, quien establece que la identidad ahorro e inversión será *ex post* y, al igual que Kalecki, la inversión se autofinanciará; esto se comprende en la medida en que Keynes trató de demostrar que un aumento de la inversión tendrá como efecto la elevación del nivel de ahorro, pues el incremento de la inversión aumentará la renta; esto es, el aumento de la renta reducirá la propensión a consumir, *ergo*, la propensión a ahorrar se incrementará y, en consecuencia, el nivel de ahorro hará lo propio (recordemos que $S = sR$). Volviendo a nuestro modelo, la igualdad entre ahorro e inversión la representaremos del siguiente modo:

$$shz = I_{(h)}$$

Esta igualdad, aparte de expresar la perfecta proporcionalidad entre sectores (si nos referimos a los esquemas de reproducción), requiere que la utilización de la capacidad instalada sea plena. De igual forma, la curva IS nos dará la siguiente relación:

$$\frac{\Delta z}{\Delta h} = \frac{(I_h - sz)}{sh}, \text{ donde } I_h = \left(\frac{\Delta I}{\Delta h} \right) > 0$$

La curva IS será negativa o positiva dependiendo de si sz es mayor o menor que I_h . Esto es, si el ahorro responde con mayor o menor intensidad que la inversión a los cambios en la participación de beneficios. Cuando la inversión responde débilmente a los cambios en la participación de los beneficios, es decir, $I_h < sz$, la caída de la demanda de consumo atenderá a una baja participación de los salarios en el producto total, $\frac{W}{Y}$, y una alta participación de los beneficios sobre el producto total, $\frac{B}{Y}$. Por tanto, la demanda agregada ($Cw + Ck + I$) cae en función a

cómo lo hagan los salarios reales. Así pues, existe una relación inversa entre la participación de los beneficios, h , y el ratio de la capacidad utilizada, z . En este caso estaríamos hablando de una economía dirigida por el consumo y los salarios, esto es, no referimos a una economía *wage-led*, en consecuencia, se demostrarían los postulados keynesianos. Por el contrario, si la inversión responde débilmente a los cambios en la participación de los salarios sobre el total del producto, o sea, $I_h > sz$, nos estaremos refiriendo a una economía dirigida por los beneficios o *profit-led*, consecuentemente, las explicaciones de Marx sobre la crisis tendrán su apoyo en el modelo Bhaduri-Marglin. Empero, existen dos observaciones a considerar; primero, el resultado convencional de la relación entre el nivel de producto (capacidad de utilización, z) y los salarios reales recogido en la *Teoría General* de Keynes y los manuales neoclásicos solo se puede alcanzar en el caso particular de una expansión en una economía *profit-led*. Sin embargo, el modelo Bhaduri-Marglin obtiene resultados partiendo tanto de las premisas sujetas a la lógica de maximización de los beneficios como a las que están sujetas a los principios de la demanda efectiva, por lo que es completamente erróneo afirmar que por definición toda economía cerrada es *wage-led*, pues el modelo no afirma tal cosa. En segundo lugar, la inversión está determinada por la tasa de beneficio, y no por el ahorro, matiz éste importante, pues se han dado explicaciones erróneas del modelo Bhaduri-Marglin refiriéndose a que el determinante de la inversión es el ahorro en economía cerrada, ya que se cumple la relación de equilibrio entre el ahorro y la inversión (recordemos la diferencia de la identidad cuando es una condición *ex ante* o *ex post*). Esto es un aserto erróneo, en la medida en que tanto el enfoque keynesiano, como los enfoques poskeynesianos y

neomarxistas, impugnan la visión arraigada en la *economía vulgar* de que el determinante de la inversión es el ahorro. Para Keynes, los determinantes de la inversión son la *eficiencia marginal de capital*, las expectativas de beneficios y los tipos de interés, en tanto que para Kalecki, los poskeynesianos y neomarxistas prefieren referirse a la tasa de beneficio en vez de la *eficiencia marginal de capital*. Por ende, la expresión de la tasa de beneficio se representa así en nuestro modelo:

$$r = \frac{R}{K} = \left(\frac{R}{Y}\right) \left(\frac{Y}{Y^*}\right) \left(\frac{Y^*}{K}\right) = hza$$

Nuestra expresión establece que la tasa de beneficio, $\frac{R}{K}$, es igual al total de los beneficios, R , entre el stock de capital, K . Luego, la tasa de beneficio es el producto de la cuota de los beneficios, $\frac{R}{Y}$, el ratio de la capacidad utilizada, $\frac{Y}{Y^*}$, y la productividad potencial del capital, $\frac{Y^*}{K}$. A su vez, podemos reducir nuestra expresión como:

$$r = hza$$

De este modo, la inversión ya no será una función solo dependiente de la cuota de los beneficios, z , sino también del ratio de la capacidad de utilización, z :

$$I = I(h, z); Y^* = 1 \text{ donde } I_h > 0, I_z > 0$$

Así pues, las expectativas de los beneficios, la tendencia de la tasa de beneficio, el ratio de la capacidad de utilización y la productividad potencial del capital determinarán la inversión. Por ende, a través de las variables z y h podemos construir la identidad entre el ahorro y la inversión:

$$shz = I(h, z)$$

Asimismo, los efectos en los salarios reales y los beneficios reconstruirán la curva IS:

$$\frac{\Delta z}{\Delta h} = \frac{(I_z - sz)}{(sh - I_h)}$$

Esto es, la variación de z y h determinará si una economía es guiada por los salarios, *wage-led*, o bien por los beneficios, *profit-led*. Si la economía es *wage-led*, el grado de la utilización de la capacidad instalada determinará la inversión, en tanto en cuanto, la economía es guiada por el consumo y los salarios, por ende, $I_h < sz$. Por otra parte, se entenderá de esta relación que la respuesta a la inversión será débil en una economía *wage-led*, siendo, pues, la *demanda efectiva* la que guie el crecimiento de la economía. Por consiguiente, una baja participación de los beneficios en la distribución del producto implicará que una mayor participación de los salarios guiará el crecimiento, puesto que los capitalistas aumentarán el ratio de utilización de la capacidad instalada. A su vez, cuanto mayor sea la participación de los salarios y la capacidad utilizada, mayor la demanda agregada ($Cw + Ck + I$) y mayor el crecimiento. Aquello también impactará en las ganancias de los capitalistas, pues el consumo de los capitalistas también crecerá. Así, la expansión de la demanda agregada implica que el nivel de producto será mayor, en tanto que la inversión depende de las expectativas de beneficios, y si éstas mejoran a consecuencia del incremento del consumo, es lógico concluir que la capacidad utilizada guiará el crecimiento. Por el contrario, si nos enfrentamos a una economía *profit-led*, el aumento de los salarios y la participación de los asalariados en el total del producto deprimirá la tasa de beneficio, traduciéndose en la caída de la inversión, pues $I_h > sz$.

En este caso, los beneficios guiarán el crecimiento en la medida en que a mayor participación de los beneficios sobre el total del producto, mayor inversión, mientras que la economía experimentará el auge de la demanda agregada al aumentar el consumo de los capitalistas y su inversión como resultado

de las mejores expectativas de beneficios. Esta relación es vital, pues el consumo aumenta en el supuesto de una economía *profit-led*, lo que deja huérfano de argumentos el supuesto de *wage-led*; este punto del modelo Bhaduri-Marglin impugna la tesis del subconsumo, echando por tierra toda la batería de argumentos de los que postulan la naturaleza *wage-led* de las economías más desarrolladas; a saber, un aumento de los beneficios y una disminución de los salarios se puede traducir en un aumento del consumo, puesto que el valor agregado es la suma de los salarios y las ganancias ($VA = W + B$), que en términos marxianos, se refiere al sumatorio del capital variable y el plusvalor ($VA = K_v + P_v$). Pues bien, si aumenta el plusvalor de los capitalistas y caen los salarios, los capitalistas podrán tomar la decisión de dirigir sus ganancias a la inversión productiva. Esto tendrá como efecto el aumento del nivel de empleo, pues el incremento de la inversión redundará en la contratación de más fuerza de trabajo. La elevación de empleo supondrá el aumento del consumo de los bienes-salario, aun habiendo descendido los salarios medios, lo que contradice la tesis subconsumista. Asimismo, el aumento del consumo de los bienes-salario generará más ganancias para los capitalistas de este sector, el cual corresponde al sector II de los esquemas de reproducción de Marx. Análogamente, los capitalistas del sector II podrán tomar la decisión de aumentar su inversión en medios de producción, esto es, nos referimos al sector I de los esquemas de reproducción. De este modo, los capitalistas del sector I también verán incrementadas sus ganancias, por lo que decidirán elevar su inversión y, en consecuencia, el nivel de empleo del sector I hará lo propio. Inclusive, podemos agregar un sector III de bienes suntuarios para los capitalistas como hace Kalecki; en este caso, si los capitalistas del sector I y II prefieren dedicar sus ingresos al

consumo, acudirán al sector III, por ende, el consumo y la demanda agregada se habrán incrementado sin necesidad de elevar los salarios (paradójicamente estaríamos dando la razón a Malthus en el supuesto que los capitalistas prefieran dedicar sus ganancias al consumo de bienes suntuarios). En efecto, la tesis subconsumista no tiene respaldo en el modelo Bhaduri-Marglin, el cual parece no contemplar esta paradoja que hemos señalado. Mas, por otro lado, el modelo postula la posibilidad de alcanzar la cooperación, tanto en un régimen *profit-led* como *wage-led*, lo cual vendrían a ser los *pactos sociales*. O en otras palabras, estaríamos hablando de la *reconciliación de clases* abogada por la socialdemocracia y los keynesianos. Esto es, el *capitalismo cooperativo* es aquel en donde queda normalizado el valor del beneficio total, desprendiéndose la relación de que cuando decrece la participación de los salarios, la participación de los beneficios lo hará en la misma proporción, buscando alcanzar un equilibrio:

$$\frac{R}{Y^*} = \left(\frac{R}{Y}\right) \left(\frac{Y}{Y}\right) = hz, \frac{\Delta(hz)}{\Delta d} < 0, \text{ ó } -\left(\frac{h}{z}\right) \left(\frac{\Delta z}{\Delta h}\right) > 1$$

Por tanto, la cooperación entre capital y trabajo se dará cuando la curva IS sea elástica. La condición de elasticidad implica que:

$$zI_z > hI_h$$

Esto es, los capitalistas invertirán inducidos por el aumento en la variación del ratio de la capacidad utilizada, más que por la variación de la participación de los beneficios. No obstante, esta condición es utópica, puesto que la distribución del ingreso en el modo de producción capitalista está sujeta a la producción capitalista, esto es, el objeto último en del modo de producción capitalista es la valorización de capital, estando la distribución

determinada por la propiedad privada de los medios de producción. Por ende, si los aumentos de productividad son cada vez menores, es razonable afirmar que los capitalistas no estarán dispuestos a seguir aumentando los salarios de los trabajadores, pues comprometería el proceso de valorización y acumulación de capital. Finalmente, En el modelo Bhaduri-Marglin se representan dos regímenes de expansión que pueden estar inducidos por los beneficios o los salarios; Si la curva IS es negativa nos estaremos refiriendo a un *stagnationist regime*, donde la disminución de la participación de los beneficios será compensada con el aumento del ratio de utilización de la capacidad instalada, pues el aumento de los salarios se traducirá en mayor consumo y demanda. Por tanto, este régimen será el que caracterice a una economía *wage-led*. Por el contrario, si la curva IS es positiva, entonces nos referiremos a un *exhilarationist regime*, propio de una economía *profit-led*. En este caso, la caída de la participación de los beneficios reducirá la inversión y, consecuentemente, el ratio de utilización de la capacidad instalada como respuesta de los capitalistas. En ambos regímenes se podrá alcanzar el *pacto social* según el modelo; en un *stagnationist regime*, la caída de la participación de los beneficios será compensada con el aumento de la tasa de beneficio o el ratio de utilización, mientras que un *exhilarationist regime*, la disminución de la participación de los salarios puede traducirse en el aumento del consumo, tal como desarrollamos con anterioridad con los esquemas de reproducción.

1.2 Economía abierta

En este apartado nos disponemos a explicar el modelo Bhaduri-Marglin en el contexto de una

economía abierta. El modelo en economía abierta pretende arrojar luz sobre cómo afecta una devaluación externa en la competitividad y el tipo de cambio real. Recordemos que la condición de Marshall-Lerner toma en cuenta la elasticidad de la demanda de las importaciones y exportaciones, lo que en el largo plazo tendrá diferentes consecuencias en la economía. Kalecki planteaba en su *Estudio de los ciclos económicos* los efectos de la devaluación (tipo de cambio fijo) o depreciación (tipo de cambio flexible) de la moneda nacional; a diferencia del planteamiento clásico, la depreciación o devaluación de la moneda nacional no dotará de mayor competitividad a la economía nacional, pues el índice general de precios afectará directamente en los salarios reales de los trabajadores y la demanda agregada del país. Por otro lado, la inelasticidad de la demanda de las importaciones de materias primas y bienes de capital puede tener un efecto desestabilizador en la balanza comercial y la balanza por cuenta corriente debido al encarecimiento de las importaciones como resultado de la devaluación o depreciación de la moneda nacional, o sea, el aumento de los precios en término de moneda nacional. Así pues, nuestro punto partida será la fórmula del tipo de cambio efectivo o real:

$$\varepsilon = \frac{vP_f}{P}$$

De nuestra ecuación se desprende que el tipo de cambio efectivo, ε , es igual al el tipo de cambio nominal, v , por los precios internacionales de las materias primas y los bienes finales, P_f , entre los precios nacionales de los bienes finales, P . Por tanto:

$$\frac{\Delta\varepsilon}{\varepsilon} = \frac{\Delta v}{v} - \frac{\Delta P}{P}$$

Así, la variación del tipo de cambio efectivo directo, $\frac{\Delta\varepsilon}{\varepsilon}$, será igual a la diferencia entre la

variación del tipo de cambio nominal directo (moneda extranjera/moneda nacional), $\frac{\Delta v}{v}$, menos la variación de los precios nacionales, $\frac{\Delta p}{p}$. Entonces, una devaluación o depreciación, dados unos precios internacionales, supondrá que el tipo de cambio efectivo descenderá, asimismo, el tipo de cambio nominal caerá y los precios nacionales se elevarán. Por ende, la competitividad del país que ha devaluado su tipo de cambio se encontrará en condiciones de aumentar sus exportaciones debido a que el incremento de los precios nacionales se traduce en el abaratamiento de las exportaciones. Mas, esta afirmación ignora cómo se comportarán realmente los precios nacionales:

$$P = (1 + m)(bw + KP_f'v)$$

Así, en nuestra ecuación, K , es la cantidad importada de materias primas por unidad de producto, asumiendo que en el corto plazo se mantienen constantes, P_f' , el precio de materias primas importadas en moneda extranjera, igualmente constantes en el corto plazo. Asimismo, como indicamos en economía cerrada, la participación de los beneficios es igual al grado de monopolio, que en el escenario de economía abierta incluirá la cantidad de materias primas y los precios de las materias primas extranjeras:

$$h = \frac{[p - (wb + KP_f'v)]}{P}$$

Esto es, de la relación entre la cuota de los beneficios y el grado de monopolio se despliega la ecuación en economía abierta:

$$\Delta h = (1 - h) \left[\left(\frac{\Delta p}{p} \right) - \lambda \left(\frac{\Delta w}{w} \right) - (1 - \lambda) \left(\frac{\Delta v}{v} \right) \right]$$

Por ende:

$$\lambda = \frac{(bw)}{(bw + KP_f'v)}$$

Así, λ es la participación de los costes salariales por coste unitario primo. Ahora bien, de nuestras ecuaciones se comprende el impacto de una devaluación o depreciación en la competitividad por precios y la participación de los beneficios sobre el total del producto. De igual forma, las exportaciones y el gasto de importaciones en moneda nacional estará condicionado por la capacidad instalada ($Y^*=1$):

$$E = pX, y M = P_f'v - Xm$$

Ahora, el volumen de las exportaciones (X_e) presentará su elasticidad con respecto a los precios internacionales:

$$\left(\frac{\varepsilon}{X_e} \right) \left(\frac{\Delta X_e}{\Delta \varepsilon} \right) = n_e, \text{ donde } n_e > 0$$

El volumen de las importaciones (X_m) constará de las materias primas y los bienes finales, que dependerán de los precios del comercio internacional y la capacidad utilizada (z) de la economía nacional:

$$X_m = X_m(\varepsilon, z); \frac{X_m}{\Delta \varepsilon} < 0, \text{ donde } \frac{\Delta X_m}{\Delta z} > 0$$

Asimismo, las correspondientes elasticidades de los volúmenes de importaciones responderán a la siguiente ecuación:

$$\left(\frac{\varepsilon}{X_m} \right) \left(\frac{\Delta X_m}{\Delta \varepsilon} \right) = -n_m, \left(\frac{z}{X_m} \right) \left(\frac{\Delta X}{\Delta z} \right) = u, \text{ donde } n_m, u > 0$$

Así pues, la condición de equilibrio será:

$$E_0 = M_0$$

Por supuesto, la condición de equilibrio es harto improbable, resultado del desarrollo desigual del capitalismo, pues los presupuestos ricardianos del comercio internacional ignoran la movilidad del capital y la igualación de las tasas de ganancia entre

sectores a nivel mundial. Por ende, se trata de una condición *ceteris paribus*, sujeta a los modelos estáticos neoclásicos y la condición de Marshall-Lerner. Por consiguiente, los efectos en los precios y en los ingresos de una devaluación responderán a la siguiente ecuación:

$$(\Delta E - \Delta M) = zg(n_e + n_m - 1) \left(\frac{\Delta \varepsilon}{\varepsilon} \right) - ug\Delta z$$

Así, la diferencia entre los ingresos y los gastos de exportaciones e importaciones impactarán en la identidad entre el ahorro y la inversión. Como estamos en una economía abierta, esta identidad solo se podrá cumplir *ex post*:

$$shz + M = I(h, z) + E$$

Despejando de nuestra ecuación, los efectos de una devaluación o depreciación en la utilización de la capacidad instalada se medirán como:

$$\Delta z = [D^{-1}(I_h - sz)\Delta h] + \left[D^{-1}gz(n_e + n_m - 1) \left(\frac{\Delta \varepsilon}{\varepsilon} \right) \right]$$

Finalmente, en relación a cómo varíen n_e y n_m se cumplirá o no la condición de Marshall-Lerner. Si se cumple $n_e + n_m > 1$, entonces la devaluación o depreciación de la moneda mejorará la posición competitiva de la economía del país, traduciéndose en el aumento de las exportaciones, al mismo tiempo que las importaciones caen debido al alza de los precios de éstas a consecuencia de la devaluación o depreciación.

Empero, los efectos en la distribución en el ingreso afectarán la participación de los beneficios. Es posible que la devaluación o depreciación no incremente la participación de los beneficios, pues la devaluación afectará reduciendo los salarios reales, lo que reducirá

la demanda agregada y el consumo, aun incrementándose el empleo. Sin embargo, en un régimen *profit-led*, el modelo establece que el grado de utilización aumentará para contrarrestar este efecto, mientras que en un régimen *wage-led* el efecto es ambiguo, siendo difícil predecir cómo se comportará el ratio de la utilización de la capacidad instalada. Finalmente, el modelo Bhaduri-Marglin en economía abierta, el régimen *wage-led* carece de lógica, pues en las economías dependientes del comercio exterior, como pueden ser Alemania, Reino Unido o EEUU, los efectos de la devaluación o depreciación de la moneda nacional en la balanza de pagos responden más a las características de una economía *profit-led* (Bhaduri y Marglin, 1990:388).

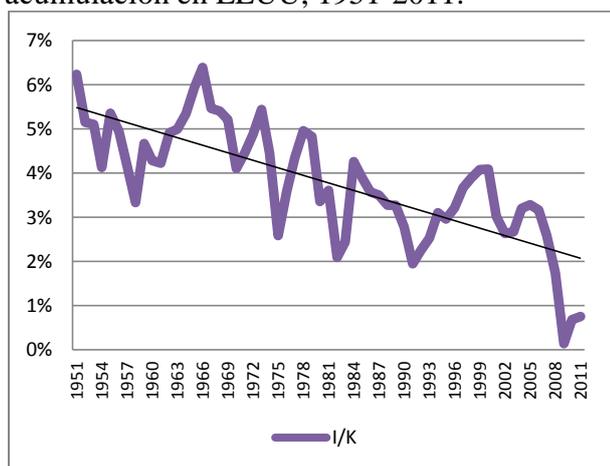
2. La crisis: ¿crisis de sobreacumulación de capital o crisis de subconsumo?

2.1. Crisis de rentabilidad y el papel del Estado de bienestar

En este apartado trataremos de identificar cuáles son las causas reales de la crisis actual, la cual, presumiblemente, tuvo su punto de inflexión en el año 2007, así como desmitificar el *Estado de bienestar*, el cual está siendo reivindicado con fuerza por posiciones “heterodoxas” del pensamiento económico, contrarias a las políticas neoliberales. Así pues, las tesis que inundan la extensa mayoría de los foros académicos “heterodoxos”, prefieren dirigir todos sus esfuerzos explicativos de la crisis a los efectos de la *financiarización* de la economía mundial y las políticas de ajuste neoliberales que han reducido el papel del Estado. En consecuencia, el ajuste a la baja de los salarios y la reducción del gasto social habrían derivado en el descenso del consumo, luego nos estamos refiriendo a una crisis de sobreproducción de bienes-salario.

Pero, ¿realmente las causas de la crisis se hayan solamente en la insuficiencia de la demanda agregada en el mercado de bienes de consumo?; todo parece sugerir lo contrario, pues la sobreproducción de bienes-salario, o bienes de consumo, es consecuencia del deterioro del proceso de acumulación de capital, esto es, la tendencia de la variación de la productividad es decreciente y, consecuentemente, la tendencia de la tasa de rentabilidad es igualmente decreciente. En efecto, nos estamos refiriendo a la caída de la tasa de acumulación y la tasa de beneficio; si focalizamos nuestros esfuerzos en analizar la tendencia de éstas en el epicentro del capitalismo, los Estados Unidos, observamos que desde 1965, tanto la tasa de acumulación (gráfica 1), como la tasa de beneficio (gráfica 2), presentan una caída tendencial.

Grafica 1. Evolución de la tasa de acumulación en EEUU, 1951-2011.



Fuente: Elaboración propia con datos del National Income Product Account (NIPA)

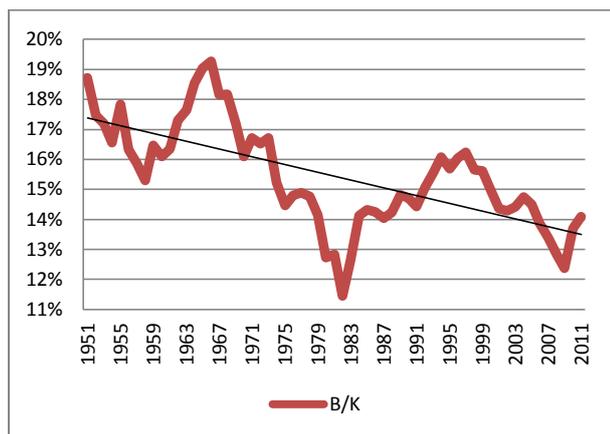
La tasa de acumulación representa el cociente entre la inversión, I , y el stock de capital, K , asimismo, se puede expresar la tasa de acumulación como “una función creciente de P/K (tasa de beneficio) y decreciente de i (tasa de interés)” (Kalecki, 1971, p.40). Por tanto, la tasa de acumulación, $\left(\frac{I}{K}\right)$, se expresará como

una función dependiente de la tasa de beneficio y la tasa de interés:

$$\frac{I}{K} = f\left(\frac{R}{K}, i\right)$$

Así pues, la tasa de acumulación estará determinada por la tasa de rentabilidad, es decir, la rentabilidad esperada. Si esta se muestra declinante, la inversión se comportará del mismo modo, *ergo*, la variación de la inversión será menor que la variación del stock de capital. Como muestra nuestro gráfico, a partir de 1965 la tasa de acumulación comienza a desplomarse en los EEUU, lo que arroja una línea de regresión claramente negativa (gráfica 1). Esto se comprende en la medida en que la tasa de beneficio de EEUU comenzó a caer en el mismo año, 1965, exteriorizándose el agotamiento del modelo de acumulación fordista (gráfica 2). Se ha teorizado mucho sobre el modelo fordista-keynesiano, instalándose en el imaginario de la economía “heterodoxa” la idea de que el pacto social fordista-keynesiano fue el resultado de la consecución de las reivindicaciones de la clase trabajadora. En consecuencia, el equilibrio entre el capital y el trabajo era posible gracias a las políticas de distribución de la renta, pues el tándem salarios-productividad permitía tal convergencia, materializándose en el aumento del consumo y la demanda agregada. Pero, ¿hasta qué punto son ciertas estas palabras? A lo que añadimos otro interrogante, ¿no resulta una visión occidentocéntrica afirmar que las década de 1950 y 1960 comprendieron la *Edad dorada* para la clase trabajadores?

Grafica 2. Evolución de la tasa de ganancia en EEUU, 1952-2012.



Fuente: Elaboración propia con datos del National Income Product Account (NIPA)

Dejando a un lado por un momento el hecho de que en el mundo capitalista menos desarrollado, el Tercer Mundo, desconocía qué era el *Estado de bienestar*, pues muchas de estas naciones seguían bajo la dominación colonial durante las décadas de 1950 y 1960, la realidad en el mundo capitalista occidental fue muy distinta a como la representan los defensores del *Estado de bienestar* y las políticas keynesianas; la construcción del modelo fordista-keynesiano aludía a la imperiosa necesidad del capital que tenía por adormecer la *lucha de clases*, pues la presencia de la URSS podía suponer el fin de la hegemonía del modo de producción capitalista.

Mas, es obligado matizar el papel de la URSS, puesto que en modo alguno representaba la “emancipación” de la clase desposeída de sus medios de producción; el devenir revolucionario de la Unión soviética se desvaneció con la muerte de Vladimir Lenin en 1924, y el ascenso al poder de Iosef Stalin en 1925 había dado lugar al revisionismo de la tesis del *socialismo en un país* y la vuelta a la tesis de *las dos etapas* que habían defendido los mencheviques durante el proceso

revolucionario de 1917. Sin embargo, tras la II Guerra Mundial, la influencia de la URSS se había expandido por toda Europa Oriental hasta llegar a Berlín Este. El extraordinario crecimiento que venía experimentando la URSS a consecuencia de la implantación de los *Planes quinquenales*, y la construcción de un *Estado benefactor* no capitalista (importante esta matización), el cual garantizaba la gratuidad de la educación y la sanidad para los trabajadores de la Unión soviética, puso en tela de juicio las “bondades” del capitalismo, pues la crisis de la década de 1930 impactó de manera muy notoria en los asalariados, quienes se habían encontrado en la situación de no poder comprar los bienes para su subsistencia y la de sus familias.

Ante el temor de que el modelo soviético sedujese a los trabajadores del mundo capitalista occidental, los poderes reaccionarios rescataron del baúl de la historia a Lorenz Von Stein y Otto Von Bismarck; en 1869, tras la unificación de Alemania, Bismarck llevó a cabo la construcción del *Estado benefactor* prusiano o alemán, siendo éste el primer ensayo del *Estado de bienestar* capitalista.

Para llevar a cabo la *Sozialpolitik*, Bismarck halló en el jurista Von Stein las herramientas para neutralizar desde arriba los *movimientos sociales*, término el cual acuñó por primera vez el propio Von Stein. Esto muestra la paradoja del pensamiento “heterodoxo”, pues un término propio del repertorio retórico del pensamiento “crítico” tiene su origen en un pensador “conservador”. Tampoco es de extrañar, ya que Von Stein había sido discípulo de Hegel, por tanto, el dominio de la dialéctica hegeliana le permitió analizar las relaciones sociales y la *lucha de clases* con más acierto que varios de los pensadores que se definían como socialistas por aquel entonces.

Tanto es así, que los proyectos socialdemócratas de autores como Eduard Lassalle, quedaron seducidos por la *Sozialpolitik* de Von Stein y Bismarck, hallando en el modelo de *Estado benefactor* los pilares para alcanzar el socialismo a través del Estado. Los desvaríos de los lassalliano fueron respondidos con dureza por Marx, quien impugnó las tesis de Lasalle en su *Crítica al Programa de Götha*, pues las posiciones más reformistas de la socialdemocracia², no percibieron el objetivo de la *Sozialpolitik*; en palabras de Von Stein, el *Estado benefactor* se construyó para “evitar el proceso de las clases que buscan ascender socialmente” (Von Stein, 1981). En efecto, los proyectos “sociales” contruidos desde arriba tienen como fin último garantizar la propiedad privada de los medios de producción, puesto que lo que define al Estado capitalista moderno es que “es aquella comunidad humana que, dentro de un determinado territorio (el territorio es elemento distintivo), reclama (con éxito) para sí el monopolio de la violencia física legítima” (Weber, 2001:83). Por consiguiente, el modelo de *Estado benefactor* alemán nació con el objeto de disuadir a los trabajadores de tomar el poder, pues el ascenso en Alemania de la socialdemocracia parecía imparable, lo que hacía temer una revolución. Ante lo cual, el Estado *benefactor* garantizaba algunos derechos, como las pensiones de jubilación a los 65 años (la esperanza de vida por aquel entonces era de 45 años en Alemania), subsidios de desempleo, así como una proto-seguridad social.

Posteriormente, el segundo ensayo del *Estado de bienestar* apareció con el *New Deal* del partido demócrata del presidente Roosevelt en 1932. Si bien el *New Deal* se anticipó a varias

de las recomendaciones de Keynes recogidas en la *Teoría general*, no cabe la menor duda que encontró en la obra de economista de Cambridge el apoyo teórico para justificar su programa de gasto público en un país como EEUU, dominado históricamente por la tradición más liberal en materia económica.

De igual modo, la administración Roosevelt siguió a rajatabla aquello de “cavar hoyos” que sugirió Keynes, pero no contaron con los límites de las políticas keynesianas; entre 1937 y 1938 el déficit público se disparó y el gobierno se encontró en la disyuntiva de aumentar impuestos o reducir el gasto público (Boundi, 2013). Todo parecía indicar que las políticas keynesianas no respondían como se esperaba. Entonces, ¿cuál fue el semblante que posibilitó la construcción del modelo fordista-keynesiano y la superación de la crisis de la década de 1930, si al parecer las políticas keynesianas se mostraron limitadas?

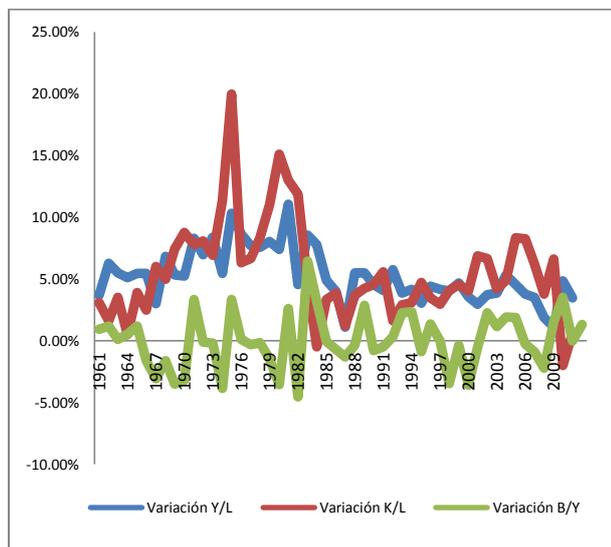
La respuesta a este interrogante no es tan complicado como pudiera parecer; la II Guerra Mundial había supuesto la destrucción de capitales y demás fuerzas productivas en Europa, mientras que la economía de EEUU vio cómo quedó reforzada su posición hegemónica.

Así pues, la *Economía de Guerra* iba a ser el semblante que iba a permitir salir de la crisis a los EEUU, mientras que en Europa la destrucción de fuerzas productivas y las innovaciones tecnológicas procedentes del ámbito militar posteriormente aplicadas en la industria civil, elevaron la productividad, lo que permitió reiniciar el proceso de acumulación de capital. Aquello posibilitó la implementación del modelo fordista-keynesiano en EEUU y Europa Occidental. Efectivamente, las condiciones de posguerra fueron las que auspiciaron el modelo fordista-keynesiano y, por ende, el modelo de

² En 1875 aún no se había dado la ruptura definitiva entre la socialdemocracia y el marxismo.

acumulación fordista. Así pues, la productividad mostró una tendencia alcista durante toda la década de 1950 hasta la segunda mitad de la década de 1960 en EEUU (gráfica 3).

Gráfica 3. Tasas de variación de la participación de los beneficios sobre el producto total, la productividad y el ratio capital/trabajo en EEUU, 1961-2011.



Fuente: Elaboración propia con datos del National Income Product Account

Sin embargo el modelo fordista-keynesiano pronto iba a agotarse; las innovaciones aplicadas en la producción, dirigieron a la especialización en procesos productivos intensivos en capital en la industria de los EEUU y los países de Europa Occidental. Aquello se tradujo en mayores inversiones en capital fijo, pero éstas eran rentables, pues los procesos productivos intensivos en capital permitían aumentar la productividad y reducir los costes variables en el sector industrial.

Mas, los aumentos de la productividad comenzaron a ser menores a partir de la segunda mitad de década de 1960 a consecuencia del incremento del ratio capital/producto. Además, la variación del ratio capital/trabajo comenzó a crecer por

encima de la variación de la productividad (gráfico 3). Esto tuvo el efecto no deseado de reducir la tasa de beneficio en 1965, tal como habíamos indicado. De igual modo, el estancamiento de la productividad supuso el incremento de los costes laborales unitarios reales, afectando a los ingresos de los capitalistas.

Por tanto, las menores expectativas de rentabilidad pronto se materializaron en la caída de la inversión productiva y la tasa de acumulación, lo que exteriorizaba el deterioro del proceso de acumulación de capital que iba a acabar en la quiebra del modelo fordista-keynesiano en la década de 1970. Por consiguiente, la crisis que comenzó a finales de la década de 1960 se trataba de una crisis de sobreacumulación de capital. Consecuentemente, la crisis de sobreacumulación lleva a la sobreproducción de mercancías, es decir, sobreproducción de medios de producción y bienes-salario. Luego, no es la causa de la crisis la sobreproducción de los bienes-salario, sino el resultado de la sobreacumulación de capital y el deterioro del proceso de acumulación de capital. *Ergo*, la tesis del subconsumo se muestra totalmente errada, pues establece que las causas de la crisis se hallan en la demanda, y no en la producción, que es donde se forjó la crisis de la década de 1970, y cuyas consecuencias han sido las crisis que han marcado las décadas de 1980, 1990 y de los 2000.

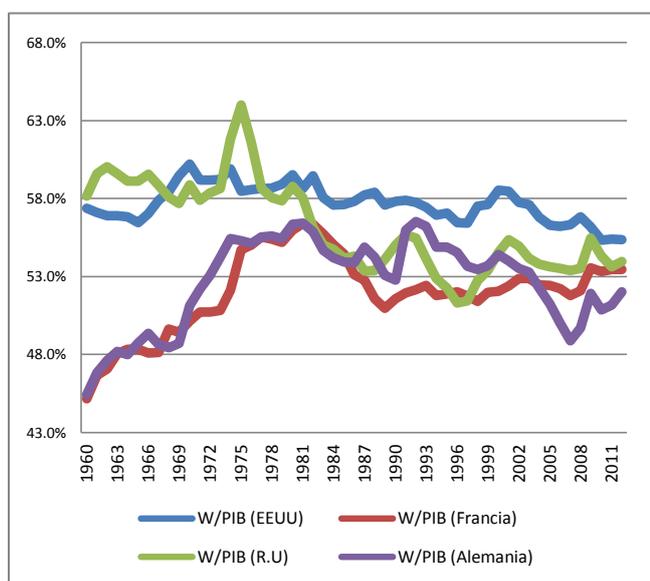
Ahora bien, es cierto que las medidas contrarrestante a la caída de la tasa de beneficio tuvieron como objetivos principales la reducción de los costes laborales unitarios, el ajuste a la baja de los salarios, la redistribución del ingreso a favor del capital a través de las finanzas y los impuestos regresivos, y la reducción del poder de negociación de los sindicatos. Sin embargo, estas medidas contrarrestantes tienen como

objeto reanimar la tasa de beneficio ante las pobres expectativas de beneficios y el pobre incremento de la inversión. Mas, en contra de lo que se piensa, el consumo no experimentó una caída, sino todo lo contrario.

2.2. Tesis del subconsumo y economías wage-led

En este, nuestro último apartado, nos imbuiremos en la labor de analizar los efectos de las políticas de ajuste en el consumo, y si éstas han sido, como pregonan los adalides de los enfoques keynesiano y neomarxista, las causantes de la crisis como resultado de la caída del consumo y, por consiguiente, la caída de la participación de los salarios en el producto total habrá experimentando un descenso. Pues bien, si analizamos la evolución de la participación de los asalariados en el total del PIB nominal de EEUU, Francia, Reino Unido y Alemania, detectamos, efectivamente, que a partir de la década de 1970, el peso de los asalariados comienza a caer (gráfica. 4).

Gráfica 4 Evolución de la participación de los asalariados en el total del PIB nominal de EEUU, R.U, Alemania y Francia, 1970-2012.



Fuente: Elaboración propia con datos del National Income Product Account (NIPA) y AMECO

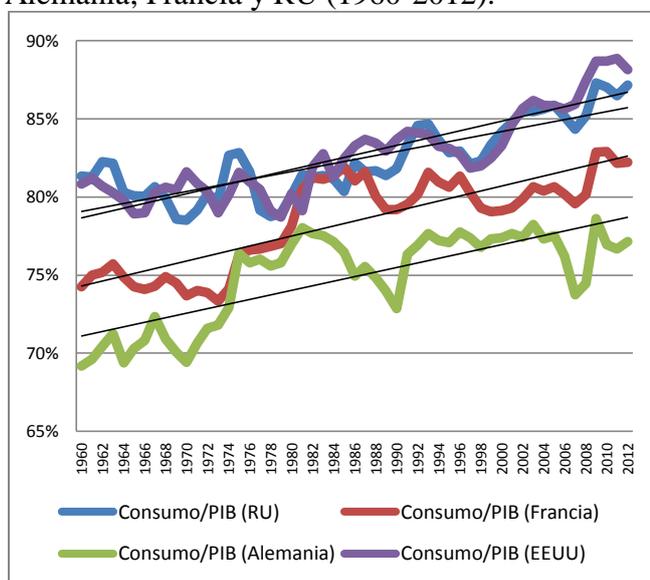
Pero, ¿la caída de la participación de los salarios se traduce, *per se*, en la contracción del consumo? Aquí radica la debilidad de los argumentos que defienden la tesis del subconsumo como causa de la crisis, y la naturaleza *wage-led* de las economías más grandes. En primer lugar, es evidente que la participación de los salarios ha caído, pero esto no nos dice mucho sobre qué ocurre realmente con el consumo, pues el número de ocupados asalariados en EEUU pasó de algo más de 82 millones en 1970, a 101,68 millones en 1980, mientras que de 1980 a 1990, el número de ocupados asalariados alcanzó los 121,99 millones en 1990. Misma tendencia ascendente en las décadas siguientes, llegando a alcanzar los 139,17 millones de ocupados en 2000 y los 141,38 millones de asalariados en 2010 (datos del NIPA). Esto mismo ocurre con Francia, Alemania y Reino Unido; en Francia, el número de ocupados pasa de 21,55 millones de ocupados en 1970, a 26,78 millones en 2010 (datos de AMECO); en Alemania, el número total de ocupados en 1970 es de 26,59 millones³, hasta alcanzar los 40,6 millones⁴ en 2010 (datos de AMECO); en Reino Unido en 1970, el total de ocupados ascendía a 24,41 millones, hasta alcanzar los 29 millones de 2010 (datos de AMECO). Por tanto, es previsible que la caída de los salarios se haya compensado con el aumento del número total de asalariados, lo que arrojaría resultados que impugnarían el postulado de que por lo general todas las economías son *wage-led*; como indicamos en el desarrollo del modelo Bhaduri-Marglin, explicamos, a través de los

³ Estos datos solo corresponden a la República Federal Alemana.

⁴ A partir de 1991 se presentan los datos de la RFA tras la unificación y la desaparición de la RDA.

esquemas de reproducción, que la disminución de los salarios podría traducirse en el aumento de las ganancias de los capitalista, pudiendo tener el efecto de aumentar la inversión productiva y el nivel de empleo. De este modo, el consumo de bienes-salario se incrementaba a consecuencia del mayor número de asalariados, materializándose en el aumento del consumo y la demanda agregada. Recordemos que el modelo Bhaduri-Marglin establece esta posibilidad solo en un régimen *profit-led*, puesto que el aumento de la participación de los beneficios impulsaría la inversión y el consumo de los capitalistas. Por tanto, en modo alguno podría operar en un régimen *wage-led*, pues sería una incongruencia que cayendo los salarios pudiera aumentar el consumo. Tampoco olvidemos que el modelo resta lógica al régimen *wage-led* en economía abierta, puesto que los efectos de una devaluación o depreciación de la moneda nacional son ambiguos en ese supuesto. Sin embargo, ¿qué dicen los datos con respecto a la evolución del consumo en EEUU, Francia, Alemania y Reino Unido?

Gráfica 5. Evolución de la participación del consumo total en el PIB nominal de EEUU, Alemania, Francia y RU (1960-2012).



Fuente: Elaboración propia con datos del National Income Product Account (NIPA) y AMECO

Los datos sobre la evolución del consumo arrojan datos que impugnan los postulados subconsumistas; desde 1960, el peso del consumo en el total del PIB nominal ha sido creciente en los cuatro países analizados (gráfica. 5), lo que no solo invalida la tesis del subconsumo y las políticas keynesianas para hacer frente a la crisis, sino que deja sin evidencia empírica la idea de que las economías son *wage-led*. Por otro parte, las economías de estos países han notado con mayor fuerza los efectos que otras economías donde el peso del consumo el PIB es menor, por tanto, no deja de resultar llamativo que las economías que se han caracterizado por un alto nivel de consumo, como son las analizadas, hayan sufrido con dureza los efectos de las crisis de 2007, que no olvidemos tiene origen en el estancamiento de la productividad y el deterioro del proceso de acumulación de capital que comenzó a experimentar el modo de producción capitalista a partir de la segunda mitad de la década de 1960.

Conclusiones

Hemos tratado de demostrar que gran parte del cuerpo teórico que orbita alrededor de *los principios de la demanda efectiva* y la tesis del subconsumo se muestran limitados y erróneos para diagnosticar y tratar los efectos de la crisis actual. Por tanto, es equivocado afirmar que la crisis oculta sus causas en las políticas de ajuste neoliberales, pues si bien es cierto que éstas han reducido los salarios de los trabajadores, y en muchos casos las condiciones han empeorado, no es cierto que

los ajustes neoliberales hayan socavado el consumo. En consecuencia, es un aserto falaz sostener que la causa principal ha sido la caída del consumo. Asimismo, se ha demostrado lo errado que es afirmar que las economías son *wage-led*, puesto que esta idea no parte de ninguna evidencia empírica, en la medida en que el peso del consumo en el PIB siguió creciente, aun con las políticas de ajuste. Inclusive esta afirmación no encuentra siquiera sostén en el modelo Bhaduri-Marglin, el cual descarta la posibilidad de que en condiciones de economía abierta puedan existir realmente economías guiadas por los salarios. Por ende, el diagnóstico certero de la crisis debe focalizarse en la producción, y no en la demanda, pues la clave se halla en la drástica caída de la productividad, ya que la distribución del ingreso está determinada por la naturaleza de la producción en el modo de producción capitalista. En vista de ello, nos hallamos frente a una crisis de sobreacumulación de capital y sobreproducción de mercancías, y no ante una crisis por insuficiencia de la demanda efectiva.

Bibliografía

- Baran, P. y Sweezy, P. (1974). *El capital monopolista: Ensayo sobre el orden económico y social norteamericano*, México D.F., Siglo XXI.
- Bhaduri, Amit (1990): *Macroeconomía: la dinámica de la producción de mercancías*, México, D.F, FCE.
- Bhaduri, A. y Marglin, S. (1990). "Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies, en *Cambridge Journal of Economics*, 1990, 14, pp. 375-393.
- Boundi, Fahd (2013). *Del fordismo a la contrarrevolución de la oferta: el five-dollar workday, la Economía de Guerra y el contrarreformismo neoclásico*. Alojado en: <http://es.scribd.com/doc/162495146/De-fordismo-a-la-contrarrevolucion-de-la-oferta>
- Duménil, G. y Lévy, D. (1996). *La dynamique du capital: un siècle d'économie américaine*, Paris, PUF.
- Faulkner, Harold, (1954). *Historia económica de los Estados Unidos*, Buenos Aires, Nova.
- Gaviola, Saúl, (2011): *Salarios reales y ciclos económicos en Estados Unidos (1970-2001): ¿Tres décadas perdidas para los asalariados?*, Mar de Plata, Universidad Nacional de Mar de Plata.
- Guerrero, Diego, (2011). *Sismondi, precursor de Marx*, Madrid, Maia.
- Harvey, David, (2011). *The Enigma of Capital and the Crisis of Capitalism*, New York, Oxford University Press.
- Kalecki, Michal, (1970). *Estudio sobre la teoría de los ciclos económicos*, Barcelona, Ariel.
- Kalecki, Michal, (1980). *Ensayo sobre las economías en vías de desarrollo*, Madrid, Crítica.
- Kalecki, Michal, (1995). *Teoría de la dinámica económica: ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*, México, D.F, FCE.
- Keynes, John, (2012). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, D.F, FCE.

López, Julio, (2008). *La economía de Michal Kalecki y el capitalismo actual: ensayos de teoría económica y economía aplicada*, México, D.F, FCE.

Luxemburgo, Rosa, (1965). *La acumulación de capital*, Barcelona, Grijalbo.

Marx, Karl, (1971). *Crítica del programa de Götha*, Madrid, Ricardo Aguilera.

Marx, Karl, (2006). *El Capital: crítica a la economía política*, vol. I, México, D.F, FCE.

Marx, Karl, (2006a). *El Capital: crítica a la economía política*, vol. II, México, D.F, FCE.

Marx, Karl, (2006b). *El Capital: crítica a la economía política*, vol. III, México, D.F, FCE.

Myrdal, Gunnar (2006). *Equilibrio monetario*, Barcelona, Pirámide.

Ricardo, David. (1973). *Principios de economía política y de tributación*, Madrid, Hora H.

Robinson, Joan (1970). “Introducción”, en Kalecki, Michal, *Estudio sobre la teoría de los ciclos económicos*, Barcelona, Ariel, pp.5-17.

Shaikh, Anwar (2005). *Valor, acumulación y crisis*, Buenos Aires, Razón y Revolución.

Von, Lorenz, (1981), *Movimientos sociales y monarquía*, Madrid, CEC.

Weber, Max (2001). *El político y el científico*, Barcelona, Alianza.

Weeks, John (2009). *Teoría de la competencia en los neoclásicos y en Marx*, Madrid, Maia.

AMECO (Annual macro-economic database):
http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/

Recursos de internet

AFL–CIO (American Federation of Labor Congress of Industrial Organizations):
www.afl-cio.org

Bureau of Economic Analysis (National Income Product Accounts): www.bea.gov

Bureau of Labor Statistics: www.bls.gov

Economic Report of the President 2013

IWW (International Workers of the World):
www.iww.org

Trade State Express: www.tseexports.gov

U.S Census Bureau: www.census.gov