



Pontificia Universidad
Católica del Ecuador

Facultad de Economía

NUEVOS APORTES A LA ECONOMÍA

NOVIEMBRE 2021

Premio de la Fundación Hanns Seidel Ecuador
a las mejores disertaciones de grado de la
Facultad de Economía de la PUCE



Pontificia Universidad Católica del Ecuador
Facultad de Economía

NUEVOS APORTES A LA ECONOMÍA
Especialidad: Economía Social de Mercado

Camilo Gangotena
Esteban Landázuri
Paúl Troncozo Montes

Premio de la Fundación
Hanns Seidel Ecuador
a las mejores disertaciones
de grado de la Facultad
de Economía de la PUCE

NOVIEMBRE 2021

Sobre la Publicación Nuevos Aportes a la Economía

Esta publicación recoge las tres mejores tesis del año en curso presentadas por los estudiantes de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador para la obtención del título universitario en la Facultad de Economía.

Para la selección de las tres tesis publicadas, los trabajos han debido pasar un proceso riguroso. En primer lugar, para que una tesis escrita sea aprobada debe obtener como mínimo el 80% de la nota total y ello ocurre cuando el director y dos lectores conceden esa calificación.

Además, en el proceso de aprobación de las tesis escritas el director de la investigación y los dos lectores tienen la potestad de sugerir la publicación. Cada uno de los trabajos que han sido distinguidos con esta mención son revisados por un profesor que no ha sido parte de los lectores y tampoco estuvo presente en la defensa oral de la tesis de grado. Este nuevo árbitro concede una nueva calificación que sirve como parámetro para escoger los trabajos mejor puntuados.

Una vez seleccionados los trabajos con más alto puntaje, son enviados a la fundación Hanns Seidel, la que se encarga de escoger las tres tesis que serán publicadas.

En estas condiciones, los trabajos aquí presentados cumplen con un riguroso proceso de selección por lo que se trata de una publicación académica.

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

Dr. Fernando Ponce León, SJ.

Rector

Dra. Paulina Barahona

Directora General Académica

Dr. Andrés Mideros Mora

Decano de la Facultad de Economía

Master Santiago Vizcaíno

Director del Centro de Publicaciones

NUEVOS APORTES A LA ECONOMÍA

Camilo Gangotena

Esteban Landázuri

Paúl Troncozo Montes

ISBN: 978-9978-77-511-0

Facultad de Economía PUCE

Diseño

SYSTEMGRAPHIC

Jorge Washington E3-70 y 9 de Octubre Esquina

Telfs.: 2541 470 / 0992 55 37 60

Quito, Noviembre 2021

Impresión

SYSTEMGRAPHIC

Con el auspicio de la Fundación Hanns Seidel

Facultad de Economía

Av. 12 de Octubre y Robles

Presentación

La formación de un economista requiere una fuerte capacidad de investigación y aplicación de teorías y metodologías cuantitativas y cualitativas para analizar un determinado problema económico y social, generar evidencia y recomendaciones que apunten hacia la eficiencia y la equidad.

Esta competencia se evalúa mediante la realización de una investigación autónoma, que pasa por varios filtros de rigurosidad académica, y que finalmente son evaluados tanto en un informe escrito como mediante una defensa oral, por un tribunal confirmado por tres docentes.

Esta publicación recoge tres de estos trabajos. Los mejores de los mejores, seleccionados mediante un proceso que parte con los trabajos que obtuvieron mejor calificación, para después ser revisados de manera anónima por un cuarto docente, que actúa como árbitro ciego. Es así como este libro es una obra de relevancia y excelencia académica.

Felicito a nombre propio y de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a Paúl Troncozo, Esteban Landázuri y Camilo Gangotena, quienes obtuvieron este reconocimiento a los mejores trabajos de investigación de la carrera de economía. Felicitación que incluye a sus tutoras, Francisca Granda, Priscila Hermida y María Mercedes Prado, así como a la Fundación Hanns Seidel que otorga el premio mediante esta publicación.

Paúl Troncozo, cuestiona la relación entre democracia y capitalismo señalando las aporías que se generan en esa coexistencia, desde el campo de la economía política. Esteban Landázuri, caracteriza a las personas que trabajan en el sector informal y analiza los determinantes de su movilidad hacia la formalización. Finalmente, Camilo Gangotena, estudia las crisis de 1973 y 2008 en Estados Unidos comparando los postulados de las teorías keynesiana y marxista sobre este fenómeno.

Buscar la verdad y promover la dignidad humana, es la misión de la universidad. Estos trabajos constituyen nuevos aportes a la economía para servicio de la sociedad.

Dr. Andrés Mideros Mora

Decano de la Facultad de Economía
Pontificia Universidad Católica del Ecuador



La Fundación Hanns Seidel es una institución política alemana que desde 1985 trabaja en el Ecuador con el compromiso de fomentar una cultura democrática y plural, basada en los principios de libertad y tolerancia. En más de 30 años de cooperación y apoyo a los distintos requerimientos de la sociedad ecuatoriana, se han identificado fundamentalmente tres líneas de trabajo: la formación política de jóvenes, la promoción de la participación de la sociedad civil y el fomento de la democracia y fortalecimiento institucional.

En base de estas metodologías trabajamos en el Ecuador en las siguientes áreas:

- Conferencias, foros, seminarios, talleres y encuentros.
- Trabajos de investigación, análisis y publicaciones.
- Programas de simulación académica.
- Escuela de formación de líderes.
- Becas de pregrado en Ecuador.
- Becas de postgrado en Alemania.

Haciéndonos eco de estas premisas, ya desde hace varios años entablamos la cooperación mediante la firma de un Convenio con la Facultad de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. En este convenio se establece el otorgamiento del Premio “Hanns Seidel”, que implica el apoyo para que las tres mejores tesis de los graduados de la Facultad de Economía sean integradas en esta publicación y se presente anualmente el libro “Nuevos aportes a la Economía”.

Auguramos a los ganadores, quienes hacen parte de esta publicación, que continúen por un sendero de nuevos conocimientos y aportes para fortalecer la Economía Social de Mercado, y que sigan adelante con sus investigaciones según nuestro lema:

“Al servicio de la democracia, la paz y el desarrollo”

Dr. Holger Michael
Representante Regional para
Bolivia, Ecuador y Perú

Las crisis del capitalismo: estudio realizado sobre las crisis de 1973-1975 y 2008-2010 en Estados Unidos desde las perspectivas teóricas marxista y keynesiana

INDICE GENERAL

	Pág. (s):
Introducción	19
Metodología	21
Tipo de Investigación	21
Técnica de Investigación	21
Método	21
Procedimiento metodológico	21
Capítulo I: Fundamentación teórica	23
Capítulo II: Preámbulo histórico a las crisis	53
Capítulo III: Análisis teórico de la crisis desde la perspectiva teórica keynesiana	65
Capítulo IV: Aproximaciones teóricas marxistas a las crisis económicas de 1973 y 2008	95
Capítulo V: Algunas reflexiones finales en torno a las aproximaciones teóricas estudiadas	123
Conclusiones	131
Recomendaciones	133
Referencias bibliográficas	134
Anexos	140

Mercados segmentados y movilidad laboral en el sector formal e informal del Ecuador durante el período 2007-2016. 141

Introducción	147
1. Revisión de literatura	148
2. Base de datos y estadísticas descriptivas	151
2.1. Base de datos	151
2.2. Estadísticas Descriptivas	153
3. Estimación y resultados	154
3.1. Determinantes de la probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2	154
3.2. Determinantes de la probabilidad de movilización del sector informal en el período 1 al sector formal en el período 2	156
Conclusiones	160
Referencia Bibliográfica	161
Anexos: Gráficos y Tablas	165

Aporías derivadas de la coexistencia de la democracia y el sistema capitalista dentro de la globalización (1970-2020) ... 175

Paúl Troncozo Montes¹

Resumen y palabras clave	181
Introducción	183
Algunas aclaraciones conceptuales respecto a la globalización, la democracia y el sistema capitalista	184
Aporías	184
Globalización	185
Sistema capitalista	185
Democracia	187
Democracia liberal	188
Democracia sustancial	188
Discusiones teóricas en torno a la relación entre capitalismo y democracia	190
La elección pública	190
El neo institucionalismo	191
La socialdemocracia	191
El Estructuralismo latinoamericano	192
La Teoría crítica	193
Marxismo heterodoxo	194
Marxismo ortodoxo	195
Construcción metodológica de las aporías expuestas	197
1. Caracterización del sistema capitalista, la democracia formal y la democracia sustancial	198
2. Construcción de las aporías entre la democracia y el sistema capitalista	202
3. Cotejamiento entre el deber ser lógico y el ser contemporáneo	220
4. Conciliación de la democracia con el sistema capitalista a través de los Aparatos Ideológicos del Estado (AIE)	245
Conclusiones	249
Referencias Bibliográficas	249
Anexos	255
Glosario	263

¹ El autor es egresado de economía con mención en recursos naturales en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE), estudiante de octavo semestre de Derecho con mención en Derechos Humanos en la Universidad de las Américas (UDLA) y sociología con mención en relaciones internacionales (PUCE). Adicionalmente es asistente de investigación en la Universidad Andina Simón Bolívar (UASB) y en la PUCE.

Contacto: paultroncozo@gmail.com

Las crisis del capitalismo: estudio realizado sobre las crisis de 1973-1975 y 2008-2010 en Estados Unidos desde las perspectivas teóricas marxista y keynesiana

Autora: Camilo Gangotena
camilo-9.6@hotmail.com

Directora: María Mercedes Prado Espinosa
mamerprado@hotmail.com

Dedicatoria

A mis padres, por ser la luz y el apoyo incondicional que guían mi camino.

Agradecimiento

Agradezco a mi directora María Mercedes Prado, por ser la guía fundamental y mentora en este proyecto de disertación y mi carrera.

Resumen

En este trabajo se realizó un estudio exhaustivo sobre algunas de las causas desencadenantes de las crisis de 1973 y 2008 en Estados Unidos. Para cumplir este objetivo, se construyó un análisis alrededor de las teorías keynesiana y marxista en función de los postulados de ambas aproximaciones hacia los desencadenantes fundamentales de las crisis económicas.

En la primera parte se explora algunos aspectos del contexto histórico de la crisis del petróleo de 1973 y 2008. Posteriormente, se procede a analizar los desencadenantes de las crisis de acuerdo a los postulados teóricos propuestos por Keynes. A continuación, se realiza un análisis exhaustivo sobre la evolución de las variables o factores desencadenantes en cada crisis planteada de acuerdo a la línea teórica marxista. Finalmente, mediante el contraste de ambas teorías, se realiza un análisis comparativo que busca señalar las similitudes y discrepancias de estas aproximaciones hacia los desencadenantes de las crisis, con el fin de establecer su validez descriptiva para cada una de éstas y las posibles perspectivas de análisis a futuro alrededor de este fenómeno.

Palabras clave: capitalismo, tasa de ganancia, eficiencia marginal del capital, demanda efectiva, sobreproducción, crisis económica, keynesianismo, marxismo

Las crisis del capitalismo: estudio realizado sobre las crisis de 1973-1975 y 2008-2010 en Estados Unidos desde las perspectivas teóricas marxista y keynesiana

INDICE

	Pág. (s):
Introducción	19
Metodología	21
Tipo de Investigación	21
Técnica de Investigación	21
Método	21
Procedimiento metodológico	21
Capítulo 1: Fundamentación teórica	23
1.1. Crisis en la perspectiva marxista	23
1.1.1. La ley general de la acumulación capitalista	23
i. Relación entre la productividad del trabajo y la acumulación	24
ii. Consecuencias de la acumulación capitalista: concentración, centralización y crisis.	24
1.1.2. La ganancia: el que subyace a las crisis	26
a. Conceptos y definiciones	26
b. La ley de la tasa decreciente de ganancia	30
1.1.3. El sistema de crédito y los capitales ficticios	31
1.1.4. Sobre-producción y crisis	33
a. Contratación de la masa de ganancias: fase crítica	34
1.2. Crisis en la perspectiva keynesiana	35
1.2.1. La Demanda efectiva	36
a. Concepto	36
b. Componentes de la demanda	37
c. Modelo de demanda efectiva	38
1.2.2. Eficiencia Marginal del Capital	45
i. La EMC y la tasa de interés en el tiempo	46
ii. Expectativas	49
a. Concepto	49
b. Corto plazo y largo plazo	50
iii. El estado de confianza del crédito	51
1.2.3. Ciclo económico y crisis	51
a. Concepto de crisis	51
b. Dinámica y relación entre los factores desencadenantes dentro del ciclo	51
Capítulo II: Preámbulo histórico a las crisis	53
2.1. Hechos históricos en el desarrollo de la crisis de 1973	53
2.1.1. La economía mundial antes de 1973	54
2.1.2. El declive del dólar y el Bretton Woods	54
2.1.3. El embargo petróleo	55
2.2. Contexto histórico a la crisis subprime (2008)	56
2.2.1. El mercado de viviendas y la burbuja crediticia	56
2.2.2. La banca comercial	61

2.2.3. La banca paralela	61
2.2.4. Titularización	62
2.2.5. El colapso del sistema financiero	63
Capítulo III: Análisis teórico de la crisis desde la perspectiva teórica keynesiana.	65
3.1. La demanda efectiva en la crisis de 1973 y 2008	65
3.1.1. El índice BC	69
3.1.2. Ciclo de la demanda y la productividad	71
3.1.3. El gasto en consumo	73
3.2. Eficiencia marginal del capital y sus implicaciones	79
3.2.1. Evolución de la EMC	79
3.2.2. El ciclo de la ganancia y el índice BC	84
3.2.3. El papel de la incertidumbre y las expectativas	85
3.3. El sistema financiero	89
3.3.1. Inversión especulativa	89
3.3.2. El estado del crédito	92
Capítulo IV: Aproximaciones teóricas marxistas a las crisis económicas de 1973 y 2008	95
4.1. Crisis de 1973	95
4.1.1 Evolución de los determinantes de la tasa de ganancia en la crisis de 1973	95
4.1.2. Sobreproducción de capital	98
4.1.3. Contracción en la masa de ganancia (fase crítica)	101
4.2. Crisis del 2008	102
4.2.1. la tasa de ganancia y sus determinantes	102
4.2.2. Relación entre la tasa de ganancia bruta y neta	106
4.2.3. Tasa de acumulación y sus implicaciones	107
4.2.4. Fase crítica: reducción de la masa de ganancia	111
4.2.5. Concentración y centralización de los capitales	111
4.2.6. El crédito y los capitales ficticios	114
Índice metodológico para las variables marxistas	117
Metodología	118
Calculo de las variables	119
Fuentes de los datos	119
Apéndice 1	120
Capítulo V: Algunas reflexiones finales en torno a las aproximaciones teóricas Estudiadas	123
5.1. Ciclo de la ganancia y las crisis	123
5.1.1. Patrón de crecimiento de las medidas de ganancia	124
5.2. Consumo individual: el límite inmanente a la producción capitalista	125
5.3. Sobreproducción y sobreabundancia de capital	127
5.4. El sistema financiero	128
5.4.1. La tasa de interés	129
5.4.2. Los mercados capitales	130
Conclusiones	131
Recomendaciones	133
Referenciales bibliográficas	134
Anexos	140

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1:	Modelo de demanda efectiva en relación al PIB real	41
Gráfico 2:	Brecha inflaciones y deflacionaria	42
Gráfico 3:	Relación entre productividad y demanda efectiva	43
Gráfico 4:	Relación entre demanda efectiva y el PIB real con aumentos en la productividad	44
Gráfico 5:	Curva de eficiencia marginal del capital (e)	48
Gráfico 6:	Tasa de interés de los fondos federales y crecimiento de la base monetaria en EE.UU. (1998 – 2007)	58
Gráfico 7:	Índice de precios de las viviendas unifamiliares	59
Gráfico 8:	Participación de las hipotecas subprime en el mercado hipotecario	61
Gráfico 9:	Evolución de la demanda efectiva y el PIB real en Estados Unidos (1970 – 2010)	66
Gráfico 10:	Evolución trimestral del PIB real y la demanda efectiva en función a la TUTF (1971T1-1974t4)	67
Gráfico 11:	Evolución trimestral del PIB real y la demanda efectiva en función a la TUTF (2002T1-2009T1)	68
Gráfico 12:	Participación laboral efectiva y utilización de la capacidad instalada trimestral (1996-2010)	69
Gráfico 13:	Índice de BC trimestral (1970- 2011)	70
Gráfico 14:	Evolución trimestral conjunta de la productividad laboral por hora y la demanda efectiva unitaria	71
Gráfico 15:	Participación laboral y productividad trimestral (1993-2011)	73
Gráfico 16:	Productividad y salarios reales trimestrales (1970-1974)	74
Gráfico 17:	Participación laboral trimestral sobre el ingreso corporativo (1970T1-1975T1)	75
Gráfico 18:	Tasa de crecimiento trimestral del salario real y el gasto real en consumo (2002-2011)	76
Gráfico 19:	Endeudamiento / crédito neto de los hogares como porcentaje de PIB (1980-2011)	77
Gráfico 20:	Tasa de crecimiento trimestral de la productividad, el salario real de los trabajadores de la producción y el salario real de todos los trabajadores en el sector corporativo	77
Gráfico 21:	Compensación anula promedio del sector financiero y no-financiero (1948-2010)	78
Gráfico 22:	Eficiencia marginal del capital anual (toda la economía) (1970-1976)	80
Gráfico 23:	Eficiencia marginal del capital anual (toda la economía) (1999-2011)	80
Gráfico 24:	Tasa de crecimiento anual de la inversión bruta y la formación bruta de capital fijo (FBCF) del sector no residencial (1971-2017) (dólares constantes = 2012)	82
Gráfico 25:	Cociente entre los inventarios y las ventas del sector privado (1961-2009)	83
Gráfico 26:	Inventarios de bienes durables de distintos sectores (1974-2009)	84
Gráfico 27:	Evolución interanual de la EMC corporativa y el índice de BC (1971-2009)	85
Gráfico 28:	Respuesta de impulso de la inversión bruta ante un shock de incertidumbre	86
Gráfico 29:	Índices de incertidumbres macroeconómica (izquierda) y del índice S&P500 (derecha)	86
Gráfico 30:	Incertidumbre de la política económica (1900-2010)	88

Gráfico 31:	Respuesta de impulso a la incertidumbre de política económica (PIB e Inversión)	88
Gráfico 32:	Instrumentos de deuda como porcentaje del PIB nominal anual (1952-2018)	90
Gráfico 33:	Volumen trimestral de ABS, MBS y CDO residenciales (2003T1-2008T4)	91
Gráfico 34:	Índice del valor global de los Credit Default Swaps (CDSs en el mercado (Enero/2007 – Mayo/2009)	92
Gráfico 35:	Evolución de la tasa de plusvalía (1948-1982)	96
Gráfico 36:	Tasa de crecimiento de los determinantes de la tasa de plusvalía (1949-1985)	97
Gráfico 37:	Evolución inter-temporal de la tasa de ganancia neta y la composición orgánica del capital (1948-1982)	98
Gráfico 38:	Composición técnica del capital (1960-1985)	99
Gráfico 39:	Productividad media del capital constante corporativo (1962-1977)	100
Gráfico 40:	Tasa de utilización de la capacidad instalada (1967-1976)	101
Gráfico 41:	Masa de ganancias corporativas y capital total invertido (1960-1976)	102
Gráfico 42:	Tasa de ganancia neta y composición orgánica del capital (1978-2010) ..	103
Gráfico 43:	Composición técnica del capital corporativo (1975-2011)	104
Gráfico 44:	Tasa de plusvalía (1975-2010)	105
Gráfico 45:	Tasa de crecimiento de la productividad y salarios reales por hora (1999-2009)	106
Gráfico 46:	Tasa de ganancia neta (corporativa) y tasa de ganancia bruta (1977-2011)	107
Gráfico 47:	Tasa de ganancia y tasa de acumulación (1976-2011)	108
Gráfico 48:	Inversión neta en capital fijo como porcentaje de las ganancias corporativas ante los impuestos	110
Gráfico 49:	Masa de ganancias corporativas y capital total invertido (teórico y efectivo) (1977-2011)	111
Gráfico 50:	HHI promedio (sector financiero)	112
Gráfico 51:	HHI promedio (sector manufacturero)	112
Gráfico 52:	Concentración en las ventas y el empleo (4 y 20 corporaciones más grandes del sector financiero)	113
Gráfico 53:	Concentración en las ventas y el empleo (4 y 20 corporaciones más grandes en el sector manufacturero)	113
Gráfico 54:	Evolución de la tasa de ganancia y la deuda privada como porcentaje del PIB nominal (1984-2009)	115
Gráfico 55:	Productividad media del capital corporativo	128

INDICE DE TABLAS

Tabla 1:	Brecha inflacionaria trimestral (1970T1-1973T4)	67
Anexos	140

Introducción

Las crisis económicas son un fenómeno que se ha manifestado durante todo el desarrollo del sistema moderno del capital. La recurrencia cíclica con la que se manifiestan en las sociedades capitalistas modernas resalta la importancia de analizar la forma en la que estas se construyen y desencadenan en las distintas economías del mundo. Así, independientemente de la aproximación teórica que se utilice para analizar las crisis, parece que este fenómeno es una característica inevitable del sistema capitalista de libre mercado.

En 1857, durante el auge de la segunda revolución industrial, se desencadenó una de las primeras crisis del capitalismo contemporáneo. En este contexto, surgen el trabajo y las ideas de un pensador económico que transformaría la estructura de pensamiento de la economía política clásica, Karl Marx. Dicho pensador introdujo una poderosa corriente ideológica, criticando y estudiando, de forma teórica y empírica, las contradicciones y falencias del sistema de acumulación capitalista. Dentro de este estudio, Marx desarrolló su teoría alrededor de los antagonismos que surgen de la naturaleza propia y las leyes de movimiento que predominan en este sistema de producción. Es así como la forma en la cual las relaciones prevalecientes entre el capital y el trabajo alrededor del ánimo de ganancia constituyen las causas fundamentales de las crisis.

Así, dentro del análisis marxista, la aparición de las crisis se deriva fundamentalmente del concepto de la tasa decreciente de ganancia, que se manifiesta como un fenómeno de sobreproducción. Esto se da como consecuencia del incremento de la productividad del trabajo y la relación específica que este genera entre la composición orgánica¹ del capital y la capacidad de consumo de la sociedad. Es importante señalar que, de acuerdo a Marx (1959[1894]), la relación específica entre estas variables se deriva de la naturaleza misma del proceso de producción y las leyes de movimiento del sistema capitalista como tal. Además, las relaciones entre éstas variables se encuentran estrechamente relacionadas y condicionadas por las características del sistema financiero, cuyo desarrollo e incidencia sobre las crisis es causa y consecuencia de la evolución de las otras variables.

Ahora bien, en octubre de 1929, en occidente se desató una crisis económica de proporciones que no se habían experimentado en la historia del capitalismo moderno, de manera que hoy en día se la conoce como *la gran depresión*. Esta crisis marcó al sistema capitalista moderno, planteando una serie de problemáticas que iban a transformar a la comunidad académica en lo que se refiere a la teoría económica. Como principal referente de dicha discusión teórica se debe considerar a John Maynard Keynes, quien cuestionó los supuestos fundamentales sobre los cuales se construyó la teoría macroeconómica hasta ese entonces. Keynes realizó un estudio exhaustivo sobre las falencias y el mal funcionamiento crónico del sistema capitalista de libre mercado (*laissez faire*). Este estado permanente de inestabilidad cíclica es un reflejo de la forma en la cual la insuficiencia de la demanda efectiva conlleva a la subutilización de los recursos productivos y el trabajo, conduciendo a las economías hacia un estado cíclico de auge y crisis.

¹ Referirse a la sección: “La ley general de acumulación capitalista”.

En concreto, de acuerdo a los postulados keynesianos, las crisis se desencadenan por la insuficiencia y el límite que impone la demanda efectiva a la producción. Esta relación se manifiesta en las fluctuaciones de la Eficiencia Marginal del Capital (EMC) y los efectos que esta última produce sobre la utilización de los factores productivos, la productividad del trabajo y la inversión productiva. Además, según Keynes (1943[1936]), se debe prestar especial atención al papel de las expectativas como eje transversal a la evolución de los otros factores desencadenantes ya mencionados.

En este trabajo, se pretende realizar un estudio teórico exhaustivo y sustentado que conlleve a determinar las características de los desencadenantes de las crisis del capitalismo desde los enfoques keynesiano y marxista, tomando como fundamento el análisis de las crisis de 1973 y 2008.

En el primer capítulo se desarrolla el marco conceptual de cada una de las teorías propuestas para realizar el análisis en torno a las crisis. Se definirá el concepto de crisis dentro de la perspectiva de cada autor y se desarrollarán los lineamientos fundamentales alrededor de los cuales éstos plantean el desencadenamiento de una crisis económica.

En el segundo capítulo, se presenta una descripción estadística del contexto macroeconómico y político alrededor del cual se desarrollaron las crisis de 1973 y 2008. El fin de esta descripción es contextualizar la realidad económica que subyació a ambas crisis, ya que las variables económicas evolucionan de forma permanente e imprevisible a través del tiempo. Este hecho implica que el patrón y la incidencia que mantienen los indicadores de las perspectivas teóricas que se analizarán podrían verse afectadas por las características específicas de la evolución de dichas variables.

En el tercer capítulo, se analizarán los desencadenantes específicos de las crisis económicas desde la línea de pensamiento keynesiana. Para este objeto, se calcularán una serie de indicadores y variables que se aproximan a las definiciones que plantea el autor, con el fin de determinar sus efectos sobre las crisis de 1973 y 2009. Entre estas variables se encuentran la demanda efectiva, la eficiencia marginal del capital, la inversión productiva, entre otras.

En el cuarto capítulo, se procede a analizar la evolución y relación entre los factores desencadenantes de las crisis económicas de acuerdo a la línea teórica marxista. Para los efectos de este análisis, se obtuvieron datos macroeconómicos que se utilizan para calcular valores de las distintas variables que desencadenan las crisis conforme a esta perspectiva teórica, como son la tasa de ganancia, la composición orgánica y técnica del capital, la tasa de plusvalía, entre otras.

Finalmente, en el último capítulo, se destacan los elementos comunes y diferenciadores de ambas aproximaciones teóricas en relación a los factores que desencadenan una crisis económica. Además, se pretende contrastar la validez descriptiva de las variables estudiadas en las primeras secciones en relación a los sucesos que desencadenaron ambas crisis.

Esta investigación aspira a exponer que: *descartando ciertas diferencias metodológicas, conceptuales e ideológicas, el factor desencadenante subyacente de una crisis económica en*

ambas perspectivas teóricas es la razón entre el margen de ganancia y los costos del capital. A saber, la tasa de ganancia y la eficiencia marginal del capital respectivamente.

Metodología

Tipo de Investigación

El presente trabajo de disertación es una investigación de tipo descriptiva, dado que su objetivo es describir las manifestaciones y características fundamentales de las crisis del capitalismo. Esto es, a través de un análisis teórico exhaustivo, lo que busca este trabajo es “especificar las propiedades, las características y los perfiles” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 92) de un fenómeno que se busca someter a un análisis. Adicionalmente, esta investigación es descriptiva, puesto que su utilidad radica en demostrar, sistemáticamente, la dimensión que abarcó cada una de las crisis a analizarse, a través de un estudio histórico sobre su significancia y la identificación de las relaciones subyacentes entre las particularidades de los componentes desencadenantes de cada una de ellas.

Técnica de Investigación

La técnica de investigación es cualitativa, puesto que el análisis “evalúa el desarrollo natural de los procesos” (Hernández *et al.*, 2014, pág. 9). Se iniciará analizando los hechos históricos que configuran a las crisis planteadas y posteriormente se desarrollará un estudio desde distintos enfoques teóricos, bajo los cuales se observarán y analizarán los sucesos. Es así que, como propone Hernández (2014), la investigación cualitativa se fundamenta principalmente en una perspectiva interpretativa de los fenómenos analizados. Por ende, el estudio de las relaciones existentes entre la teoría y los hechos presenta una evidente flexibilidad en constante movimiento entre el contexto histórico de las crisis y cómo éstos se interpretan desde las distintas teorías propuestas, y las respuestas que éstas plantean.

Método

El método de investigación a ser utilizado es deductivo, puesto que el análisis parte del estudio de los enfoques teóricos marxista y keynesiano como sustento argumentativo para la investigación comparativa de las crisis.

Procedimiento metodológico

Debido a que el análisis del trabajo de disertación se sustenta en una revisión bibliográfica exhaustiva y crítica de diversos aspectos de la teoría subyacente a la problemática, el procedimiento metodológico es un meta-análisis. Esto es, el trabajo de investigación integra “información de varias investigaciones previas o informes de evaluación” (Hernández *et al.*, 2014, p66). Así, se contrastan distintas posturas y aproximaciones teóricas las cuales, en este caso, se sustentan en los desarrollos teóricos marxista y keynesiano. Así, el estudio se estructura en torno al relacionamiento que existe alrededor de estudios previos sobre el desarrollo y

Las crisis del capitalismo: estudio realizado sobre las crisis de 1973-1975 y 2008-2010 en Estados Unidos desde las perspectivas teóricas marxista y keynesiana

análisis de un fenómeno (la crisis). A través de este procedimiento, se prosigue a realizar conclusiones en relación a los resultados derivados del estudio y el contraste esquemático integral entre los criterios analíticos y metodológicos de este trabajo, y los estudios precedentes.

Capítulo I: Fundamentación teórica

1.1 Crisis en la perspectiva marxista

“Las crisis son siempre soluciones violentas puramente momentáneas de las contradicciones existentes, erupciones violentas que restablecen pasajeramente el equilibrio roto” (Marx, 1894[1959], pág. 247). El capitalismo, tal como lo describe Marx (1894[1959]), es un sistema de acumulación auto-limitado por sus propias contradicciones, cuya misión y razón de ser es la *valorización* misma del capital a través del desarrollo de las fuerzas productivas sociales del trabajo. En otras palabras, su carácter específico se desarrolla alrededor de un proceso de producción que tiene como fundamento la realización de plusvalía (como trabajo no retribuido) o ganancia (plusvalía considerada como un producto del capital total) y no el consumo o disfrute de dicha producción.

Dado que en el sistema capitalista la ganancia es, de acuerdo a Marx (1894[1959]), “el acicate de la producción capitalista, condición y motor de la acumulación” (Marx, 1894[1959], pág. 256), la ley de la *tendencia decreciente de la tasa de ganancia* es la causa que subyace a las crisis. Así, esta tendencia es el reflejo de los fenómenos que producen las leyes de movimiento que se derivan de los elementos constitutivos de la producción y la circulación del capital. Estas son, el aumento de la composición orgánica y técnica del capital, la concentración y la centralización de los capitales, la superproducción y las crisis.

Tal es así, que, los propios mecanismos y condiciones materiales de la producción capitalista, que le permiten al sistema valorizar y acumular aceleradamente medios de producción, representan al mismo tiempo un espectro de fuerzas antagónicas, que surgen dentro de y para el propio régimen de producción capitalista. Estas fuerzas se reflejan en la lucha del capital contra el trabajo (relaciones de producción específicas) y la lucha del capital contra el propio capital (manifestación de la competencia entre distintos capitalistas). De esta forma, es necesario analizar cómo la naturaleza misma de la acumulación capitalista encamina a este sistema hacia una tendencia permanente a la caída de las ganancias, a la centralización y sobreproducción de los capitales, a la pauperización y explotación de las condiciones del trabajo y, finalmente, a las crisis económicas.

1.1.1. La ley general de la acumulación capitalista

Para comprender el proceso de acumulación capitalista es necesario analizar la forma en la cual el proceso de producción convierte la riqueza social material en capital. En primer lugar, una porción del producto anual de una sociedad debe ser utilizado para reemplazar los factores productivos empleados durante el proceso de producción. Esta reposición se divide en dos componentes.

Por un lado, una porción del producto retorna al obrero como salarios para reponer la parte de éste que es reproducido por el trabajo vivo. Por otro lado, una parte se destina a reponer el desgaste de los medios de producción físicos utilizados durante el proceso reproductivo. El

producto sobrante después de descontar estos gastos es una magnitud de valor añadido que al capitalista no le cuesta nada. Si este producto excedente fuese utilizado para el consumo individual de los dueños de los medios de producción, el sistema se encontraría generando un proceso de reproducción simple.

No obstante, este valor añadido excede las necesidades de consumo del capitalista, lo que genera un remanente de valor para emplear más trabajo y medios de producción en el período productivo siguiente. Así, el fundamento de la existencia del capital como capital es la auto expansión permanente de su valor. Es decir, el capital se invierte dentro de un proceso de producción y sale de éste con más valor del que ingresó. En concreto, la plusvalía o plus-valor es un *remanente de valor* del producto sobre el costo de reposición de los factores de la producción consumidos en la fabricación de las mercancías.

Este remanente brota, de acuerdo a Marx (1894[1959]), del exceso cuantitativo de trabajo entregado por el obrero que no es retribuido por el capitalista. Por lo tanto, la sustancia creadora de valor dentro de la teoría marxista es el trabajo vivo. En otras palabras, la maquinaria, el equipo y las materias primas no pueden ser utilizados de forma productiva por parte del capitalista al menos que exista una masa de trabajo vivo (obreros) que los ponga en funcionamiento. Por ende, de no existir una fuerza de trabajo humana, no es posible generar un excedente de valor no retribuido (plusvalía), del cual el capitalista se apropia dentro del proceso de producción (Roberts, 2016).

En concreto, emplear plusvalía como capital, o, en otras palabras, reconvertir plusvalía en medios de producción y trabajo vivo, se llama acumulación. Así, la acumulación es, en esencia, el proceso permanente de reproducción simple en una escala creciente. Esto se da por el hecho de que, al intercambiar capital por una fuerza de trabajo creadora de valor, el capitalista es capaz de apropiarse de una porción de éste sin entregar a cambio un equivalente.

En otras palabras, el trabajador produce riqueza material en forma de capital y el capitalista, a través de la propiedad de los medios de producción, reproduce a la fuerza de trabajo, lo que es, de acuerdo a Marx (1887[1996]), la base de la producción capitalista. En este contexto, el consumo individual de la clase trabajadora es el limitante objetivo al crecimiento de la escala de acumulación. Esto es, el trabajador necesita consumir los medios de subsistencia elementales para preservar su vida y su salud para consumir los medios materiales del trabajo de forma productiva. No obstante, el interés del capitalista es mantener la capacidad de consumo individual del trabajador suprimido, de manera que éste se mantenga en un nivel de subsistencia elemental en relación a las necesidades de ganancia del capital (Marx, 1996[1887]).

i. Relación entre la productividad del trabajo y la acumulación

El incremento de la acumulación implica un incremento de la masa de medios de producción puestos en funcionamiento. Esto significa que los capitalistas deben contratar más trabajo para poner en movimiento una cantidad de medios de producción creciente. Al incrementar la magnitud de acumulación, los requerimientos de ésta pueden exceder el aumento de la población trabajadora y, por tanto, esto conlleva a un aumento de los salarios, retrocediendo el movimiento de auge dentro del ciclo productivo debido a la disminución de las ganancias.

Como consecuencia, los capitalistas, en su tarea de maximizar las ganancias y la acumulación de medios productivos, incrementan la productividad marginal del trabajo. El grado de productividad es el volumen de producto generado por cada unidad/hora de trabajo. Con el aumento de la productividad, incrementa la masa de mercancías en las cuales una cierta cantidad de valor se transfiere. Esta redistribución de una cierta magnitud de valor en una mayor masa de producto implica el abaratamiento en el valor de las mercancías, puesto que el tiempo de *trabajo socialmente necesario*² para la producción de cada mercancía disminuye de forma proporcional.

Así, al incrementar la productividad del trabajo, es posible aumentar la plusvalía relativa; es decir, la diferencia entre el trabajo necesario que debe realizar el obrero para reponer los costos de sus medios de subsistencia (salarios) y el trabajo excedente que éste produce para el capitalista (plusvalía). Esto es, si el trabajo necesario para producir los medios de consumo para la subsistencia del trabajo vivo disminuye, el valor de reposición de éstos (valor del trabajo/salarios reales) disminuye en consonancia. De esta forma, el valor del trabajo vivo desciende relativamente al valor excedente que produce y la masa capitalizable de este último (plusvalía) incrementa nuevamente (Marx, 1867).

Ahora bien, la productividad está determinada, entre otras cosas, por el estado de la tecnología, la organización social de la producción y la extensión y capacidad de los medios de producción. Es así que, para aumentar la productividad, los capitalistas se valen de la mecanización de la producción. En palabras de Marx (1895[1959]) la mecanización implica “una masa cada vez mayor de medios de trabajo, de maquinaria y de capital fijo de todas clases, de materias primas y auxiliares” (pág. 153). Este proceso se define como el aumento de lo que Marx (1996[1887]) llama la *composición técnica del capital* (CTC). Es decir, el aumento de las proporciones físicas de los medios de producción en relación a la cantidad de trabajo vivo que los pone en funcionamiento. En términos de valor, este aumento relativo de los medios de producción se refleja en el aumento de la *composición orgánica del capital* (COC). Sea ésta definida como la proporción entre la magnitud constante (maquinaria y equipo) y la porción variable (obreros/trabajo vivo)³ entre las que se divide el valor monetario del capital invertido.

ii. Consecuencias de la acumulación capitalista: concentración, centralización y crisis

Al desarrollarse la escala de acumulación a través de la mecanización y el incremento de la productividad, es evidente, a su vez, que incrementa el volumen de capital mínimo necesario para la explotación del trabajo (Marx, 1867). Los capitales con mayor riqueza son capaces de tomar ventaja por su capacidad de abaratar los costos de producción, a través del acceso y la utilización de la ciencia, procesos técnicos innovadores y maquinaria mejorada. Los capitales

² Sea éste el trabajo “requerido para producir un artículo en las condiciones normales de producción, y con el grado promedio de habilidad e intensidad prevalecientes en ese momento (Marx, 1996[1887], pág. 29)

³**Capital constante:** La parte de capital que no cambia de magnitud de valor, ni añade nuevo valor en el proceso de producción. Es decir, su valor sólo se transfiere y reaparece en el producto. Se considera capital constante a los medios de producción, sean éstos materias primas, materias auxiliares e instrumentos de trabajo (Marx, 1867).

Capital variable: La parte de capital que se invierte en fuerza de trabajo, ya que ésta cambia (varía) de valor en el proceso de producción. Además de reproducir su propia equivalencia, crea un remanente, la plusvalía, que puede también variar de magnitud (Marx, 1867).

pequeños y poco desarrollados, incapaces de acceder a las nuevas técnicas de producción con menores costos de reposición e intensivas en capital constante, son desplazados y absorbidos sistemáticamente por los grandes capitales que se forman como resultado de la competencia.

Tal es así, que, el incremento en la *masa de riqueza* aumenta condicionalmente el nivel de concentración de medios productivos en proporción directa al crecimiento real del capital social global. Por lo tanto, este tipo de concentración, que se asemeja y depende en su totalidad de la acumulación, se ve estructurada por dos condiciones imprescindibles.

Por un lado, la concentración de los medios sociales de producción se ve directamente limitada por el “grado de desarrollo de la riqueza social” (Marx, 1867, pág. 529). Lo que significa que el grado de concentración no puede auto reproducirse más allá de las propias fronteras de la riqueza *material* que el mismo sistema ha generado. Por otro lado, la proporción del capital social perteneciente a cada esfera productiva dentro del sistema se encuentra distribuida entre muchos capitalistas individuales, enfrentados dentro del mercado a través de la competencia (Marx, 1867).

El segundo límite a la concentración de capital es de vital importancia, ya que condiciona de manera directa el proceso subsecuente; a saber, la centralización del capital. Este proceso proviene de un movimiento de atracción de las partes integrantes del capital social ya *existente*. Así, se evidencia la expropiación/desplazamiento de pequeños capitales por otros de mayor magnitud relativa (intensivos en capital constante), lo que conlleva a la anexión de un subconjunto de muchos capitales pequeños que forman unos pocos muy grandes que no se ven limitados por la reproducción material de la riqueza social. Como consecuencia, la centralización acelera el incremento agregado de la composición técnica y orgánica del capital, desplazando al trabajo vivo del proceso de producción.

Como se expondrá más adelante, esta naturaleza del sistema y la producción de valor, la cual se sustenta en la explotación del trabajo vivo, generará una tendencia decreciente de las ganancias capitalistas. Esta tendencia es un producto de la desproporción permanente entre el capital y el trabajo y, en consecuencia, de la desproporción entre los niveles de acumulación y el consumo de las masas. Así, las dinámicas específicas entre estos factores conducen al sistema a estados de sobreproducción y crisis.

1.1.2 La ganancia: el factor que subyace a las crisis

a) Conceptos y definiciones

i) *Composición del valor de una mercancía*

El valor de toda mercancía está conformado por dos componentes fundamentales. Por un lado, el precio de costo (costo de producción/reposición), el cual está destinado a reponer el valor de los medios de producción y la fuerza de trabajo invertidos que entran en la producción de valor de las mercancías. Por otro lado, el valor de una mercancía se encuentra constituido por la plusvalía, magnitud que expresa el valor nuevo creado por la fuerza de trabajo vivo (obreros).

De esta forma, el valor de una mercancía se puede resumir en la siguiente ecuación⁴,

$$M = c + v + p^5$$

Dónde:

M: Valor total contenido en la mercancía

c: valor del capital constante incorporado en la mercancía

v: valor del capital variable incorporado en la mercancía

p: la plusvalía creada por el trabajo vivo (capital variable)

(c + v): Precio de costo de la mercancía

ii) *Tasa de plusvalía*

Para medir la tasa de plusvalía se debe suponer que no se emplea capital constante en el proceso de producción. Bajo este supuesto, el valor de la mercancía está formado únicamente por la masa de plusvalía y el capital variable adelantado por el capitalista para reponer la utilización de trabajo vivo. Este hecho se explica por la naturaleza de la producción de valor, la cual surge de las funciones que cumple el obrero en un proceso productivo (Marx, 1996[1887]).

Dentro de esta perspectiva, el aumento en el valor del capital total avanzado se debe a los cambios que experimenta el capital variable en cuanto a su valor, durante el proceso productivo. Así, si la masa total de plusvalía producida se expresa como p , la tasa de plusvalía o, la cantidad de plusvalía producida relativa al capital variable utilizado es

$$p' = \frac{p}{v} \left(= \frac{\Delta v}{v} \right)$$

Ahora bien, Marx (1996[1887]) argumenta que la tasa de plusvalía es una magnitud que expresa la tasa de explotación del trabajo. Esto se debe a que, como se expuso previamente, durante una parte de la jornada laboral, el trabajador reproduce únicamente el valor de su fuerza de trabajo, es decir el costo mínimo que tienen los medios de consumo para su subsistencia. En general, si una mercancía de subsistencia representa la aplicación de x horas socialmente necesarias de trabajo que cuestan z unidades monetarias, el obrero deberá trabajar x horas para producir ese mismo valor monetario, el cual se verá reflejado en su salario real (Marx, 1996[1887]).

Durante la segunda porción del proceso de la jornada laboral, el trabajo del obrero ya no es necesario, pues ya no necesita crear valor para sí mismo ni su auto preservación. En esta etapa, el obrero sólo ejerce un trabajo material excedente, el cual se materializa en su forma de dinero (plusvalía) durante el proceso de circulación.

⁴ Marx, Capital: A critique of political economy, volume III, 1894[1959]

Por lo tanto, existe una equivalencia directa entre el capital variable y la cantidad de horas necesarias para reproducir el valor de los medios de subsistencia del trabajo. Asimismo, existe una equivalencia directa entre la producción de plusvalía y las horas de trabajo excedentes que realiza el trabajo vivo durante la jornada laboral. De esta forma, la tasa de plusvalía es una medida equivalente a la tasa de explotación y, por tanto, refleja cualquier cambio que pueda experimentar ésta. Más aún, los cambios en la plusvalía relativa son una representación de los cambios en la tasa de plusvalía. Así, de acuerdo a lo expuesto previamente, el incremento de la productividad tiende a incrementar esta última, siempre y cuando su crecimiento sea mayor al de los salarios reales.

iii) Plusvalía como ganancia

Ahora bien, en lo que se refiere a la tasa de ganancia, es imperante comprender, en primer lugar, cómo la estructura del sistema social de producción, así como la estructura de valor del capital, convierten (transfiguran) a la plusvalía en una forma de ganancia. La ganancia se sustenta en un desembolso de capital que repone el precio de factores de producción materialmente distintos (por un lado, capital constante; por otro lado, capital variable). Sin embargo, estos factores no se diferencian de ninguna forma dentro del proceso de *valorización* del capital en cuanto a su función como capital invertido. En otras palabras, el capital variable y el capital constante dejan de distinguirse como magnitudes materiales distintas, ya que añaden su valor a la mercancía en forma de un desembolso de capital en sí.

Desde este punto de vista, el incremento de valor del capital (plusvalía) no surge únicamente de la apropiación del trabajo vivo excedente que procede del capital variable, sino de todas las operaciones productivas que se realizan con el capital total (constante y variable). Es decir, el excedente de valor surge “del capital mismo, puesto que no existía [plusvalía] antes del proceso de producción y existe [plusvalía] después” (Marx, 1894[1959], pág. 52). Dentro de esta definición, la magnitud de *plusvalía* adquiere forma de ganancia o reviste, como lo llama Marx (1894[1959]), una forma transfigurada de ganancia, que se produce cuando “una suma de valor se invierte como capital” (pág. 53).

iv) Tasa de ganancia

La sustancia de la ganancia se puede resumir en el hecho de que el capitalista, una vez ha creado plusvalía dentro del proceso de producción, es capaz de realizar ésta en el proceso de circulación, y, por lo tanto, “vender algo por lo que no ha pagado nada” (Marx, 1894[1959], pág. 58). Tal es así, que, la tasa (cuota) de ganancia no es más que la proporción objetiva entre el remanente de valor nuevo creado por el trabajo vivo (plusvalía) y el capital total desembolsado (“trabajo muerto” (capital constante) y “trabajo vivo” (capital variable)).

De esta forma, el carácter “esencial e invisible” de la plusvalía como creadora de valor, adopta un carácter objetivo, que está medido por la capacidad de valorización de todo el capital utilizado en la producción de una mercancía. Dentro de este esquema, se define a la tasa de ganancia(g') de la siguiente manera,

$$g' = \frac{p}{c + v}$$

Bajo esta forma, la tasa de ganancia es una proporción o el grado en el cual el capital se ha valorizado en relación consigo mismo, independiente de la posición en la que se encuentre dentro del proceso de producción. Por lo tanto, la relación funcional entre el monto de la ganancia generada por el capital variable (trabajo vivo) y la inversión total en capital (constante y variable) para producir una mercancía, es la medida primordial del éxito del capitalista. Es así, que, dicha relación es la que regula, en última instancia, los niveles de acumulación del capital (Shaikh, 2006).

Ahora bien, dado que el trabajo vivo es la sustancia creadora de valor, tanto la masa como la tasa de ganancia dependerán, dada una composición orgánica del capital, de la relación proporcional entre la masa total de trabajo vivo empleado y el grado de explotación de éste (tasa de plusvalía). En otras palabras, dada una tasa de explotación, la masa y la tasa de ganancia solo pueden aumentar empleando una masa mayor de trabajo vivo y viceversa. Este aspecto tiene una importancia fundamental dentro del esquema de la crisis puesto que, como se expondrá más adelante, el aumento en la tasa de explotación del trabajo (tasa de plusvalía) se presenta como la principal contra-tendencia a la baja de la tasa de ganancia.

Tasa de ganancia corporativa (neta)

Dado que el capital invertido en el proceso de producción no se compra necesariamente con recursos propios, la estructura de los costos de reposición tiene una implicación adicional sobre la tasa de ganancia. Este hecho se refiere a la relación entre el capitalista que realiza préstamos de dinero y el capitalista que recibe el préstamo para comprar el equipo de capital que utilizará dentro del proceso de producción. Así, el acto como tal del crédito se refleja en la relación entre la tasa de ganancia y la tasa de interés.

El concepto de un crédito se sustenta, desde la perspectiva del prestamista, en la medida en que el dinero en préstamo actúa como capital avanzando. Es decir, como un valor que se auto-expande para producir más valor del que hay inicialmente. Esta es la base del crédito, que no es más que recibir una suma de ganancia derivada de la mera propiedad del capital. Dentro de este concepto, la ganancia del prestamista es representada por la tasa de interés que obtiene al recibir los pagos por el préstamo que ha otorgado. En contraste, la tasa de ganancia del capitalista es el exceso de ganancia que conserva después de pagar los intereses por el capital que solicitó a préstamo; llámese a ésta, la tasa de ganancia neta, o, de acuerdo a Marx (1959[1894]), la tasa de ganancia corporativa. De acuerdo con estos postulados,

$$g_n = g' - i$$

Dónde,

g' : tasa de ganancia bruta (medida en términos nominales o reales)

i : la tasa de interés del mercado (medida en términos nominales o reales)

Esta ecuación muestra que la tasa de ganancia neta se mueve en la dirección opuesta a los incrementos en la tasa de interés y define a la ganancia como una relación entre el capital como

una función (tasa de ganancia corporativa) y el capital como propiedad (tasa de interés). La importancia de esta relación se resume en que la determinación de la tasa de interés es independiente a la de la tasa de ganancia, de manera que los incrementos en la tasa de interés pueden perjudicar los niveles de ganancia corporativa incluso cuando estos son elevados (Marx, 1894[1959]).

b) La ley de la tasa decreciente de ganancia

“La cuota de ganancia es el resorte propulsor de la producción capitalista, que sólo produce lo que puede producirse con ganancia en la media que ésta puede obtenerse” (Marx, 1976, pág. 256). La cita evidencia que la tasa de ganancia es el factor subyacente que determina el desarrollo de la producción y el incentivo para la acumulación en el sistema capitalista. Desde esta perspectiva, la tasa de ganancia se manifiesta como una paradoja del sistema de reproducción y la ley general de la acumulación capitalista, que surge de la predisposición del capital a incrementar la productividad del trabajo al máximo.

Este aspecto del sistema conduce a la competencia incesante entre capitalistas (batalla del capital contra el capital), que se refleja en la reducción constante de sus costos unitarios de producción a través del incremento en la productividad del trabajo. En consonancia, esto les permite incrementar, de forma transitoria, la tasa de explotación del mismo y, por tanto, la tasa de ganancia en relación a sus competidores. No obstante, el método utilizado para incrementar la productividad y la tasa de explotación/plusvalía del trabajo es la mecanización de los procesos productivos, el cual se refleja en el aumento de la composición técnica y orgánica del capital. Este proceso implica que, al aumentar la tasa de plusvalía, el sistema desplaza de forma paulatina al trabajo vivo de sus funciones en el proceso de producción y aumenta la porción de valor que representa el *capital constante* dentro de cada mercancía.

Ahora bien, dado que el valor proviene únicamente del trabajo vivo, el incremento de la mecanización contrae la ganancia proporcional que se materializa en una masa creciente de mercancías. Entonces, la mecanización hace que la ganancia “guarde una proporción constantemente decreciente con el volumen de valor del capital total invertido” (Marx, 1894[1959], pág. 215), siempre y cuando el aumento de la composición orgánica del capital sea mayor al crecimiento en la tasa de explotación/plusvalía. Dentro de este esquema, la sustancia de la tasa decreciente de ganancia se encuentra en la disminución *relativa*, y no absoluta, del capital variable en proporción al capital constante dentro de la *composición orgánica* del capital total invertido.

En concreto, cada unidad de producto contiene una suma total de valor ($p + v + c$) disminuida, lo que reduce su precio. No obstante, el aumento en el volumen de producto incrementa también, dada una tasa de plusvalía y una cierta magnitud de trabajo vivo empelado, la *masa absoluta* de ganancia. Sin embargo, si cada mercancía encierra una menor cantidad absoluta de trabajo, el aumento en el volumen de producción no afecta a la disminución relativa entre el trabajo no retribuido y el costos de reposición dentro de cada mercancía (Marx, 1894[1959], pág. 231).

De esta forma, el capitalista se somete a un espejismo, que confirma el hecho de que, sin importar cuanto aumente la ganancia en forma absoluta (masa), *la tasa* de ésta siempre tenderá a disminuir. De hecho, incluso si el gasto en capital variable (medios de subsistencia de los obreros) fuese inexistente⁶, el desplazamiento del trabajo vivo por la mecanización implica que, dada una tasa de explotación, la razón (g') entre el monto bruto de ganancia (p) y los recursos invertidos para producir dicha ganancia ($c + (v = 0)$) disminuye paulatinamente a medida que incrementa el valor del capital constante (Shaikh, 2006).

1.1.3 El sistema de crédito y los capitales ficticios

Marx (1959[1894]) señala que el sistema de crédito y el mercado de capitales ficticios (acciones, títulos de deuda, etc.) juegan un papel fundamental como mecanismo de transmisión y agravamiento de las insuficiencias en el sistema de producción real.

El crédito acelera la velocidad de circulación del dinero, ya que acelera los traspasos del medio circulante y el proceso de metamorfosis de las mercancías. Esto contribuye a acelerar el proceso de reproducción como tal. De esta forma, el capital mercantil⁷ es capaz de reproducirse antes de que el consumo de los bienes reales se haya realizado por completo.

El volumen del crédito crece con el incremento de la producción y, al mismo tiempo, extiende la escala de las operaciones industriales y comerciales. Esto es, el crédito permite a los distintos capitalistas en cada etapa de la producción realizar varias operaciones sin la necesidad de un pago inmediato por las actividades que se realizan y los insumo que se compran, derivado de las operaciones propias del negocio. Por lo tanto, la función del crédito es la trasmisión del capital industrial entre las distintas etapas de producción hasta su venta y consumo final (individual).

Existen varias manifestaciones del crédito. Por un lado, está el crédito bancario, el cual otorga fondos de dinero líquido a los distintos capitalistas para realizar sus inversiones. Por otra parte, el crédito en forma de bonos o papel comercial representa una nota de cambio entre corporaciones con un término o promesa de pago. Este tipo de título de deuda es la base del crédito corporativo. En ambos tipos de crédito, los pagos dependen de la solidez del sistema de reproducción para hacerse efectivos.

Ahora bien, el sistema de crédito también contribuye a la formación de corporaciones accionarias, las cuales no podrían existir por la mera riqueza individual de cada capitalista. Esto representa un punto de quiebre en el sistema de producción capitalista, puesto que la propiedad del capital se divorcia del capital en sus funciones productivas (Marx, 1894[1959]). Esto se refiere al hecho de que, las acciones son solo reclamos legales sobre la plusvalía/ganancias futuras producidas por un capital real, más no representan el ejercicio de las funciones productivas que generan dicha plusvalía.

⁶ Esto es $v = 0$

⁷ Entiéndase por capital mercantil como aquel que “no pertenece en absoluto en el proceso de producción, pero cuya morada es exclusivamente la esfera de circulación, que consiste únicamente en capital de circulación (Marx, 1956[1893], pág. 115)

Bajo esta dinámica, una vez puestos a disposición del mercado, el valor de estos títulos se apreciará o depreciará de manera independiente a la magnitud del ingreso real del capital corporativo o a las condiciones de la producción real. Esto es, los títulos de propiedad se convierten en *commodities*/mercancías independientes, con su propia base de valoración de mercado en relación a la dinámica entre la oferta y la demanda.

Dentro de este esquema, los títulos de deuda corporativo (corto y largo plazo) y las acciones son capitales ficticios, pues sus valoraciones monetarias pierden conexión con el valor y las ganancias reales de la producción capitalista. Además, en el momento en que no se pueden vender, desaparece la ilusión de que representan un valor de capital real. Así, la acumulación de deuda distorsiona al proceso de producción real, al aparentar una acumulación concomitante de capital productivo en igual grado.

Tal es así, que, además del flujo de rendimientos provistos por el capital real, el límite objetivo al crecimiento del crédito y, en consecuencia, del capital accionario, es la solvencia concatenada de los participantes del mercado. Esto se debe a que, por ejemplo, el crédito corporativo es una cadena de promesas a futuro y créditos interconectados, por lo que el solicitante del crédito debe disponer de una reserva de capital que sea capaz de responder a las obligaciones de pago cuando los retornos de éste sean insuficientes en relación a la magnitud de deuda existente.

Tal es así, que, dada la dependencia paralela sobre la expansión real del capital productivo y sobre las expectativas de los ingresos futuros anticipados, las fluctuaciones en el valor de estos instrumentos financieros se sustenta en dinámicas especulativas (Marx, 1894[1959]). Más aún, los retornos son más volátiles cuando las transacciones primarias en torno a estos instrumentos se basan en la especulación de incrementos en el precio de los activos reales que subyacen a la valoración de los títulos.

En efecto, el crédito aparece como la palanca fundamental para llevar al sistema a un estado de sobre producción y sobre-especulación. Esto por el hecho de que gran parte del capital social es empleado por gente que no lo maneja y cuyas decisiones distorsiona el desarrollo de la producción. Por lo tanto, la dependencia interna sobre las condiciones de la producción real y su independencia simultánea que se deriva del sistema financiero se contradicen hasta el punto en el cual el sistema se restaura a través de una crisis. De acuerdo a Marx (1894[1959]),

De ahí que el fenómeno de las crisis no salga a la superficie, no explote, primero en el negocio minorista, que se ocupa del consumo directo, sino en las esferas del comercio mayorista y de la banca, que coloca el capital monetario de la sociedad a disposición de los primeros (pág. 209).

El crédito en el proceso centralizador

El crédito provee al capitalista con un mecanismo para incrementar el control sobre el trabajo y el capital, lo que convierte el crédito en una superestructura que es capaz de dirigir una gran porción del proceso de acumulación. Las diferencias de riqueza entre los capitales grandes y pequeños distorsionan su capacidad de acceso al crédito. Este aspecto permite a los grandes capitales acceder con mayor facilidad a todo tipo de créditos, incrementando su competitividad y poder de mercado, expropiándose de los capitales débiles e incrementando los niveles de centralización.

Marx (1959[1894]) establece una clara relación entre la centralización, el poder económico y el sistema de crédito (financiero),

El sistema de crédito, que en sus primeras etapas se arrastra furtivamente como el humilde asistente de la acumulación, atrayendo a las manos de capitalistas individuales o asociados, por hilos invisibles, los recursos monetarios que se encuentran dispersos, sobre la superficie de la sociedad, en cantidades mayores o menores; pero pronto se convierte en un arma nueva y terrible en la batalla de la competencia y finalmente se transforma en un enorme mecanismo social para la centralización de las capitales (pág. 441).

Además,

El sistema de crédito, que se centra en los llamados bancos nacionales y los grandes prestamistas y usureros que los rodean, constituye una enorme centralización y otorga a esta clase de parásitos [banca privada] el poder fabuloso, no solo para despojar periódicamente a los capitalistas industriales, sino también para interferir en la producción real de la manera más peligrosa (pág. 399).

1.1.4 Sobre-producción y crisis

Los aspectos de la producción capitalista detallados anteriormente confluyen en una dinámica específica que los conduce a generar una sobrecarga de la producción y, en consecuencia, una crisis. Esta relación se desarrolla por la desproporción que se genera entre el capital y el trabajo vivo alrededor de los valores de la tasa de ganancia en el proceso productivo.

Tal es así, que, la baja en la tasa de ganancia incentiva a los capitalistas a incrementar de manera incesante la productividad del trabajo vivo, incrementado su competitividad y compensando el sacrificio de una tasa de ganancia decreciente por una masa de ganancia mayor. Dentro de este contexto, los capitalistas se ven conducidos al enfrentamiento y a la competencia para desplazar a sus competidores. Este objetivo se cumple a través de la utilización de métodos productivos mecanizados y más eficientes.

Así, los grandes capitales experimentan costos de producción que se encuentran por debajo de aquellos que obtienen sus competidores, lo que les permite incrementar la tasa de plusvalía y generar lo que Marx (1894[1959]) llama *ganancias extraordinarias*⁸. Así, los capitales con mayor envergadura incrementan su tasa de ganancia de manera parcial mientras las industrias se ajustan a los nuevos métodos productivos. No obstante, la concentración y posterior centralización que se generan en las grandes ramas de la producción refuerzan la tendencia decreciente de la tasa general de ganancia al incrementar la *composición orgánica media* de todo el capital social, desplazando al trabajo vivo. Por lo tanto, el incremento proporcional del capital constante en relación al capital variable terminará por sobreponerse al incremento de la tasa de plusvalía, generando una contracción tanto de la tasa como de la masa de ganancias.

⁸Ganancias obtenidas por el capitalista que vende sus mercancías por encima de su precio de producción y por encima de su valor en sí. La ganancia que obtiene es la diferencia entre su costo de producción y el precio comercial de las demás mercancías de su competencia, que son producidas con un costo de producción más elevado (Marx, 1894[1959]).

a) Contracción de la masa de ganancias: fase crítica

El capital constante no se reproduce por concepto de su propia expansión, sino por la necesidad de las distintas esferas industriales para incrementar la producción de sus mercancías, las cuales entran en los mercados de consumo final (individual). Por lo tanto, la masa de plusvalía está limitada por el consumo individual en el mercado de mercancías, el cual está, a su vez, limitado por la disminución de la retribución al trabajo vivo en relación con el capital constante en el proceso de producción. A medida que la fase de auge se desarrolla, la caída de la tasa de ganancia “amortigua el ritmo de formación de nuevos capitales independientes” (Marx, 1894[1959], pág. 240), intensificando el proceso de centralización del capital social, lo que genera un mayor desplazamiento del trabajo vivo.

En la última fase del auge, la incapacidad de consumo de la gran masa social genera una sobreabundancia de mercancías que no se pueden vender, de manera que éstas pierden el potencial de convertirse en dinero y generar ganancias, lo que representa menos capital acumulable para los dueños de los medios de producción y sus acreedores (prestamistas). El crédito juega un papel fundamental en este proceso puesto que utiliza su poder reproductivo para incrementar al máximo la expansión del capital, en desmedro de los límites que impone el consumo.

En este contexto, se genera un proceso de superproducción de capital. Es decir, la inversión en capital incrementa su masa absoluta, pero éste no es capaz de generar valor o ganancia *adicional* al producto social. En otras palabras, la ganancia industrial se estanca y “la expansión precedente de valor capital no es igualada por un correspondiente crecimiento de la ganancia de la empresa” (Shaikh, pág. 410). De acuerdo a Shaik (2006), la transición entre una *masa* de ganancia creciente hacia una decreciente es el punto de inflexión entre la fase de auge y crisis.

En consecuencia, se acumulan inventarios y materia prima, sobrecargando aún más los mercados de consumo individual. La producción se paraliza, las empresas nacientes quiebran y se refuerza el proceso centralizador. Una porción creciente de la clase obrera queda sobrante/redundante en el proceso de producción, generando así lo que Marx (1894[1959]) llama una *superpoblación artificial* de obreros. Este término expresa la forma en que la reducción de la proporción entre el trabajo vivo en relación a la masa de medios de producción provoca un incremento de la población obrera que se encuentra en condiciones de trabajar y que no lo puede hacer.

Cuando el proceso de producción se paraliza, el sustento real/productivo del capital financiero se debilita y el dinero pierde inmediatamente sus facultades como medio de pago para el cumplimiento de las obligaciones, interrumpiendo la cadena de pagos. Así, el sistema de crédito entra en bancarrota y contrae la masa de préstamos otorgados al sector productivo, mermando la confianza sobre la continuidad del proceso de reproducción y la inversión se contrae.

Finalmente, los ingresos de diversos capitalistas se ven depreciados y desaparece paulatinamente el valor de su capital accionario. En palabras de Marx (1894[1959]),

“la destrucción principal y la de carácter más agudo, cuando se trate de capital dotado de la propiedad de valor, es la que se refiere a los *valores* del capital. La parte del valor-capital que presenta simplemente la forma de un derecho a participar en la futura plusvalía, que no es, en realidad, más que un simple título de crédito sobre la producción bajo sus diversas formas, queda inmediatamente depreciada con la disminución de los ingresos a base de los cuales se calcula” (págs. 251-252)

1.2 Crisis en la perspectiva keynesiana

Dentro de la teoría keynesiana, las crisis del sistema capitalista vienen derivadas, principalmente, por su inherente inestabilidad cíclica, que se manifiesta en la insuficiencia de la demanda efectiva y la volatilidad en las medidas de rentabilidad del capital. Por otro lado, la inestabilidad de los factores psicológicos que configuran las expectativas y el comportamiento de los individuos y las empresas son, de acuerdo a Shackle (citado en King (2009[2002]), “... el núcleo elemental de la concepción de Keynes de la sociedad económica son las expectativas inciertas, y éstas son totalmente incompatibles y se encuentran en conflicto con la noción de equilibrio” (pág. 188)

En este contexto, los postulados de la economía tradicional que sugieren un comportamiento individualista de los agentes económicos que interactúan dentro de mercados no-regulados (economías descentralizadas), pueden afectar de manera negativa la evolución real de las variables que determinan el rumbo del ciclo económico, afectando los intereses sociales y los equilibrios macroeconómicos. Tal es así, que, el comportamiento de los individuos, reflejado en los patrones de consumo e inversión, está configurado tanto por factores objetivos (ingresos y ganancias) como por factores psicológicos (expectativas), subjetivos e inestables, que afectan de manera directa la evolución de la macroeconomía.

De esta forma, la relación cíclica entre la demanda efectiva y la rentabilidad de la producción, medida por la eficiencia marginal de capital, es el factor desencadenante objetivo de una crisis. La incidencia transversal que tienen la incertidumbre y los factores psicológicos presentes en la configuración de las expectativas en torno a estos dos componentes, altera de forma determinante su evolución objetiva, configurando un entorno propicio para el desencadenamiento de una crisis económica (Skidelsky, 2010).

En síntesis, el estudio de las crisis desde la perspectiva keynesiana implica un análisis de la forma específica en la cual estos factores desencadenantes evolucionan en un sistema como el capitalista. En este contexto, es necesario desarrollar el concepto y la construcción teórica de la demanda efectiva, la eficiencia marginal de capital y las expectativas, en función a la forma en la que estos factores se interrelacionan dentro del ciclo económico.

1.2.1 La Demanda efectiva

a) Concepto

El principio de la demanda efectiva es el fundamento para el análisis de los agregados macroeconómicos dentro de la teoría keynesiana y, por ende, para el análisis sobre estabilidad de los ciclos económicos. De hecho, Keynes alega que, tanto la producción como el empleo pueden verse limitados por la falta de demanda efectiva en la economía (Skidelsky, 2010). Así, el empleo y la demanda efectiva están directamente relacionados a través de las expectativas sobre los rendimientos potenciales futuros que puede producir una cierta demanda en relación a los costos de inversión del capital.

Si la demanda, o las ganancias esperadas, son mayores que el precio de la oferta del capital (costos de reposición), es natural que los empresarios incrementen los niveles de ocupación y las inversiones productivas, incurriendo así en mayores costos hasta el punto en el cual el valor de las funciones de oferta y demanda agregadas sean iguales. Esto es, “el volumen de ocupación está determinado por la intersección de la función de la demanda global y la función de oferta global, porque es en este punto donde las expectativas de ganancia del empresario alcanzan el máximo” (Keynes, 1943 [1936], pág. 33). Así, el valor efectivo que tenga la demanda global (inversión y consumo) en la intersección de estas dos funciones, es lo que se denomina la *demanda efectiva*.

Dado un incremento de la ocupación, las propensiones psicológicas y la desigualdad de la distribución de la riqueza entre los individuos provocarán que los aumentos en el ingreso superen los del consumo. Esto es, a medida que aumente la producción, la brecha entre su precio y la suma de rendimientos que las empresas pueden esperar obtener del gasto en consumo de los individuos también incrementa. Por ende, el ingreso y el empleo tienen un límite a su capacidad de crecer al menos de que exista un aumento de la inversión que compense la brecha entre el consumo y la producción. En este contexto, la economía encuentra los puntos de equilibrio con un nivel de ocupación que no alcanza el pleno empleo de los factores de la producción, sino un valor que está determinado por el límite que imponen la demanda por consumo e inversión a la producción. Este límite se traduce en la intersección entre las funciones de producción y de demanda efectiva.

De esta forma, si los niveles de inversión y de consumo en la economía se traducen en una insuficiencia de demanda efectiva, el volumen de empleo se reducirá hasta que los salarios reales disminuyan en relación a la productividad del trabajo. En palabras de Keynes (1943[1936])

Este análisis nos proporciona una explicación de la paradoja de la pobreza en medio de la abundancia; porque la simple existencia de una demanda efectiva insuficiente puede, y a menudo hará, que el aumento de ocupación se detenga *antes* que haya sido alcanzado el nivel [30] de ocupación plena (pág. 38).

Por consiguiente, la demanda efectiva impone un límite fundamental que frenará al proceso de producción, incluso aunque el crecimiento de la productividad sea mayor a la del salario real.

b) Componentes de la demanda

En la perspectiva keynesiana, el concepto de la demanda efectiva se construye a través de dos componentes fundamentales. A saber, la demanda por bienes de capital (o inversión) y la demanda de la comunidad por consumo de bienes finales⁹.

i) *Demanda por Consumo*

El primer componente de la demanda efectiva global se refiere a la demanda de la sociedad por bienes de consumo (D_1). En este caso, el nivel de demanda está en función de una serie de factores objetivos y subjetivos que determinan el valor de la función de consumo. No obstante, de acuerdo a Keynes (1943[1936]),

Por tanto, ya que la base principal de los alicientes subjetivos y sociales cambia lentamente,... llegamos a la conclusión de que los cambios a la corta en el consumo dependen en gran parte de las modificaciones del ritmo con que se ganan los ingresos (medidos en unidades de salarios) y no de los cambios en la propensión a consumir una parte de los mismos (pág. 104).

Es así, que, la propensión a consumir de la sociedad está en función del ingreso disponible que ésta perciba, el cual depende de los cambios tanto en la magnitud absoluta de los salarios reales como en su magnitud relativa a la productividad del trabajo. Así, el consumo incrementará siempre que aumente el salario real de los individuos, pero la proporción de este incremento en relación al de la producción, dependerá de la alteración que provoque la subida de los salarios sobre la participación proporcional del ingreso disponible de los trabajadores en el ingreso agregado de las corporaciones.

Por ende, si los niveles de ocupación agregados incrementan en una economía, tanto el nivel del ingreso real disponible como el nivel de la demanda por consumo de bienes finales aumentan de manera paralela (Hansen, 1953). No obstante, el incremento en el ingreso nacional es, por regla general, mayor que el incremento proporcional en el consumo agregado. Este hecho se debe a que los rendimientos del trabajo son decrecientes, de manera que éste se emplea siempre y cuando su producto marginal supere al costo marginal que representa a las corporaciones (salario real). En concreto, el consumo dependerá siempre del volumen de ingresos excepto cuando ocurre algún cambio significativo en los factores subjetivos que afectan a la propensión a consumir.

ii) *Demanda por Inversión*

Para comprender los factores que estructuran la demanda por bienes de capital (D_2) es imperante entender la composición del ingreso empresarial (sea éste el de una empresa en particular o el de un sector industrial completo). Se entiende por ingreso empresarial, según Keynes (1936[1943]), al valor total generado por la producción de cierto tipo de bienes, descontando los costos de los factores de la producción en los cuales la empresa ha incurrido

⁹ Llámese a estas variables D_1 y D_2 respectivamente; siendo la demanda agregada $D = D_1 + D_2$ (Keynes, 1943[1936]).

para poder obtener dichos niveles de ingreso, y los costos por usar dichos factores (costos de uso).

En concordancia a la definición anterior, lo que se conoce como oferta agregada, es una función que representa el precio al cual los empresarios estarían dispuestos a vender una unidad adicional de su producción (Keynes, 1943 [1936]). Por ende, el precio de la oferta global de una economía es el nivel de precios al cual las industrias estarían dispuestas a vender un cierto nivel de producción, en función de sus costos y expectativas de ganancia.

De acuerdo a Keynes (1949[1936]), el fundamento de la demanda por inversión radica en que los niveles de consumo no aumentan en la misma cantidad que la producción/ingreso (Z) agregado cuando se incrementan los niveles de ocupación. Por ende, existe una brecha permanente entre la capacidad productiva de la economía (oferta agregada) y lo que los individuos de ésta gastan en el consumo de esa producción. Es así, que, la demanda por inversión en bienes de capital nace de la necesidad de absorber los excedentes de riqueza (ahorro) en relación al consumo de la sociedad.

No obstante, los niveles de inversión productiva no están determinados por los niveles de empleo en la economía, sino principalmente por el estado de las expectativas de ganancia futura. Por lo tanto, al menos que se alteren las condiciones objetivas de estas variables que incentivan a demandar inversión, la demanda por bienes de capital es incapaz de cubrir de manera efectiva la brecha que existe entre la función de oferta agregada y el gasto en consumo.

c) Modelo de demanda efectiva

El modelo de demanda efectiva propuesto por Lambert (2016) se basa, en concreto, en el límite que impone la participación laboral en el ingreso de las corporaciones, tanto a la utilización de la capacidad productiva del capital y el trabajo, como al crecimiento de la productividad en la economía durante el ciclo económico.

El eje del modelo radica en el principio propuesto por Keynes (1949[1936]), el cual se basa en que el ingreso laboral y su distribución relativa al producto es el fundamento para el consumo. Si la participación laboral en el valor agregado desciende a cero, no existirán ingresos para el consumo de la producción de bienes finales ofertada por las empresas. Dentro de este esquema, la participación laboral tiene un efecto directo sobre la tasa de utilización del capital, puesto que, sin ingresos, la demanda por consumo se contrae y, por lo tanto, las empresas disminuirán el uso de su capacidad instalada para satisfacer dicha demanda (Lambert, 2016).

Cuando la producción supera el límite impuesto por la demanda efectiva, la rentabilidad del capital se estanca e incluso disminuye, de manera que la sobreoferta y exceso de capacidad conducirán a la economía hacia una recesión. Dentro de este esquema, la participación laboral en el ingreso es el límite superior para la utilización del capital. Esto es, si toda la población estuviera empleada (desempleo = 0), la utilización de la capacidad instalada estaría determinada únicamente por el ingreso que posee la población para gastar en consumo (Lambert, 2016).

Por lo tanto, la existencia de desempleo implica que el sistema puede compensar la falta de utilización del trabajo con el incremento de la utilización del capital para aumentar la

producción. Así, dado que los postulados keynesianos definen a la demanda efectiva como potencial de demanda (demanda latente), la participación laboral impone un límite, tanto a la utilización del capital como a la utilización del trabajo, puesto que

La demanda efectiva es más que cuánto dinero tiene que gastar la gente. También es una medida del potencial de ganancias. Los ingresos de las personas pueden apoyar la dinámica del aumento de la producción. Lo que significa que las tasas de beneficio tienen una ventaja. Las empresas pueden crecer juntas y compartir ganancias. Hay un incentivo general para producir más. Sin embargo, cuando la demanda efectiva comienza a limitar la producción como es actualmente, las empresas tienen que competir más por la participación en las ganancias (Lambert, 2016)

Dentro del esquema expuesto, se define a la demanda efectiva de la siguiente manera:

$$\text{Demanda Efectiva } (\epsilon) = \text{PIB}_r * \left(\frac{0,74 * pl}{c * (1 - u)} \right)$$

Dónde,

$$\text{PIB}_r = \text{PIB real}$$

pl = participación del ingreso laboral en el valor agregado del sector corporativo

c = índice de utilización de la capacidad instalada

u = tasa de desempleo

Partiendo del supuesto de que las empresas no pueden utilizar su equipo de capital ($c = 0$) si los trabajadores no tienen ingresos ($pl = 0$) para consumir la producción de éstas, se puede trazar una línea de regresión entre la utilización de la capacidad del capital (c) y la participación laboral en el ingreso corporativo (pl) con la intersección de la función en el origen ($pl = 0, c = 0$). El resultado es una función lineal del tipo $y = mx + b$, donde $m = 0,74$ y, de acuerdo al supuesto establecido, $b = 0$ (ver anexo 1). Esto quiere decir que ambas variables mantienen una relación proporcional directa y estadísticamente significativa, de manera que la participación laboral como tal debe medir la utilización del capital alrededor de esta tendencia central. Por lo tanto, se tiene que

$$\text{Demadanda Efectiva } (\epsilon) = \text{PIB}_r * \left(\frac{l}{c * (1 - u)} \right)$$

Donde,

l : Participación laboral efectiva = $0,74 * pl$.

$c(1 - u)$ = Tasa de utilización total de los factores de la producción

Esta ecuación tiene una serie de implicaciones importantes:

1. La participación labora efectiva en el ingreso agregado del sector corporativo impone un límite a la utilización del capital y el trabajo.
2. La intersección entre ϵ y el PIB real señala el punto máximo al crecimiento de las ganancias empresariales
3. Cuando la utilización del trabajo ($1-u$) y el capital (c) hayan llegado al límite impuesto por la demanda efectiva, se generará una crisis, dado que las ganancias han sido maximizadas y el incremento de la producción solo provoca que éstas se estanquen o incluso disminuyan.

4. Después de una recesión, tal como sugiere Keynes (1943[1936]), la escasez y la baja utilización del capital crearán oportunidades para incrementar la rentabilidad (ganancias) de las empresas y aumentar así la utilización del capital y el trabajo.
5. La ecuación multiplica el PIB real por una proporción entre la participación laboral efectiva (l) y la utilización del capital (c) y el trabajo ($1 - u$). De acuerdo al principio de la demanda efectiva, esta proporción no debe caer por debajo de 1; en este contexto, la demanda efectiva estaría por debajo de la producción y la escasez de ganancias implicaría un contexto de sobreoferta, generando una recesión. Por lo tanto, el pleno empleo no implica la utilización total de los factores productivos, puesto que el desempleo no puede caer más allá del límite que señala la intersección entre la oferta y la demanda efectiva (Keynes, 1943 [1936]).

Índice de brecha de capacidad (BC)

El índice de BC no es más que la medida del exceso entre la participación laboral sobre el ingreso (l) y la utilización del trabajo (u) y el capital disponible (c) en el ciclo económico. Este índice es una herramienta que permite analizar el ciclo y el límite entre la demanda efectiva y la producción. Cuando éste se aproxima a 0%, significa que se está agotando el exceso de demanda para utilizar y aumentar la producción. Por lo tanto, el índice se calcula de la siguiente manera,

$$BC = l - c(1 - u)$$

Las variables que se ilustran en la ecuación son las mismas que se identifican, excluyendo al PIB real, en el numerador y el denominador de la ecuación que describe a la *demanda efectiva*. Por ende, cuando el índice BC se aproxima a cero, la razón entre la participación laboral efectiva y la tasa de utilización total de los factores (TUTF) en la ecuación de demanda efectiva se aproxima a 1, lo que implica que la oferta agregada (PIB real) se encuentra próxima a igualar a la demanda efectiva (ϵ). La economía ha llegado al límite de utilización de sus recursos en relación al potencial de demanda (Lambert, 2016).

En este punto, la utilización de los factores de la producción solo puede incrementar si es que incrementa la participación laboral sobre el ingreso o la inversión. Sin embargo, la sobrecarga en el sistema implica un aumento de la competencia por las ganancias, de modo que la inversión, como se expondrá más adelante, no produce rentabilidad, por lo cual no es viable un incremento del capital.

Por lo tanto, la condición básica que impone el índice BC es la siguiente,

$$BC \geq 0$$

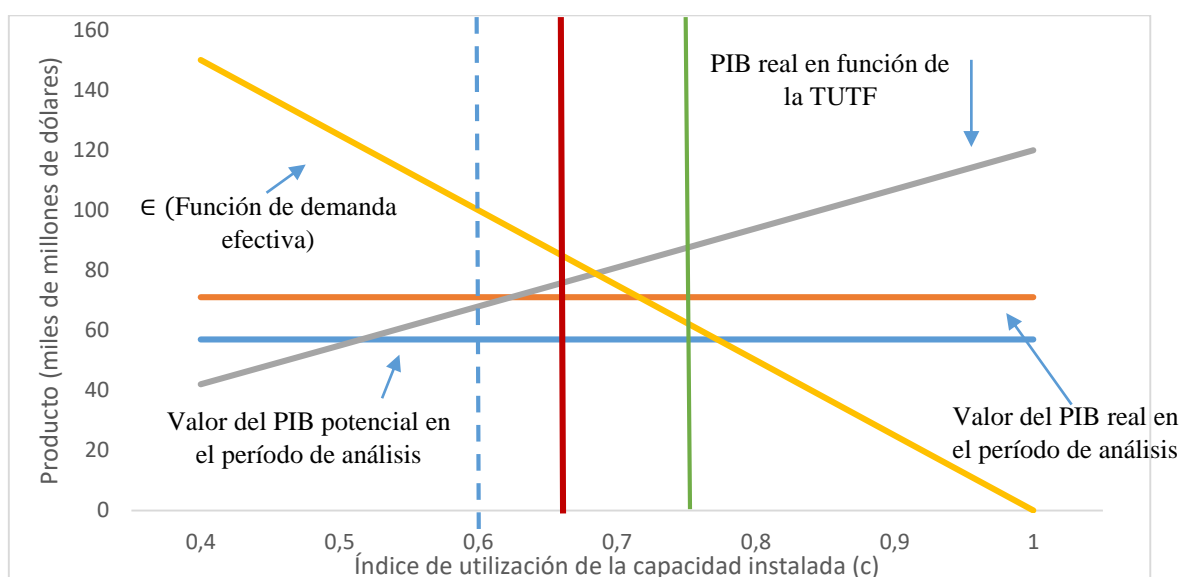
Esta condición expresa y sintetiza el principio de la demanda efectiva del modelo. A saber, la tasa de utilización total de los factores de la producción ($c(1 - u)$) no puede superar a la participación laboral sobre el ingreso; o, lo que es igual, la producción no puede superar a la demanda efectiva sin que se genere una crisis.

Esquema gráfico del modelo

A continuación, se presentan algunos aspectos importantes del modelo a través de un esquema gráfico de sus componentes de acuerdo al esquema expuesto.

El gráfico 1 presenta un esquema de relación entre la oferta (producción) y la demanda efectiva de una economía. En el eje de las abscisas se ilustra los valores de la utilización de la capacidad instalada. Al ser ésta la variable independiente, el crecimiento de la economía depende de la utilización de la capacidad del capital instalado. Ahora bien, la línea azul representa el PIB potencial de la economía y la línea naranja el PIB real efectivo. La línea con pendiente positiva representa el PIB real como variable dependiente que aumenta en función de los valores de la tasa de utilización de los factores de la producción; sean éstos, capital y trabajo. Por último, la línea de pendiente negativa representa a la demanda efectiva, la cual se encuentra en función de la participación laboral sobre el ingreso.

Gráfico 1: Modelo de demanda efectiva en relación al PIB real



Fuente: (Lambert, 2016)

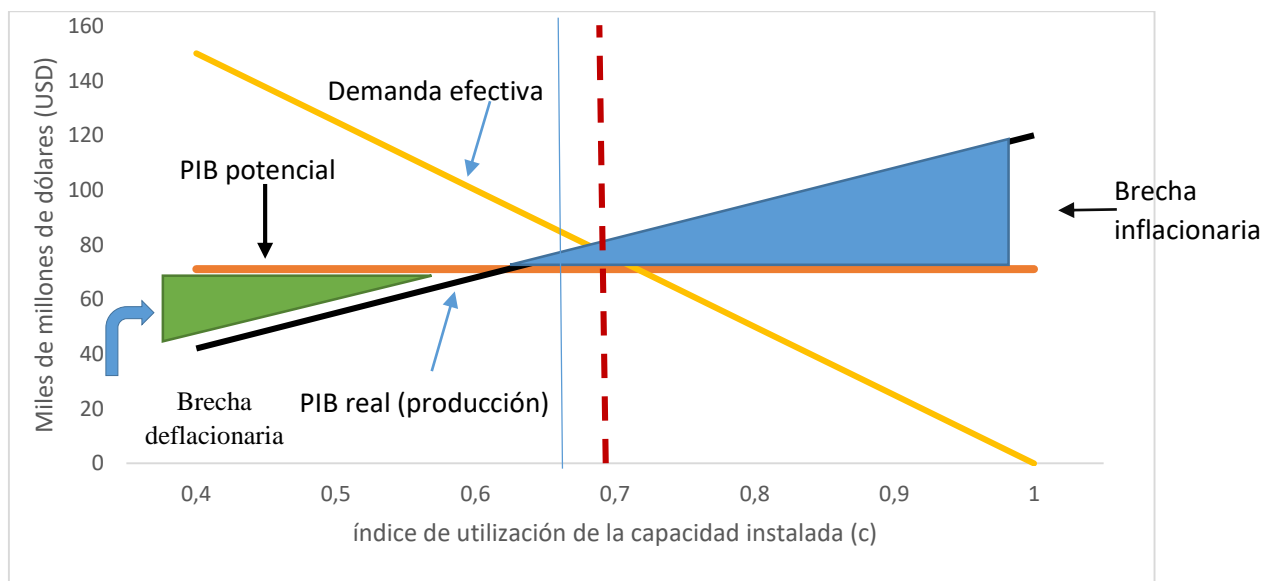
Elaboración: Propia

En la intersección que muestra la línea cortada, el PIB real y el valor corriente del PIB real en un período concreto muestra el estado de la economía en cuanto a su producción. Por otro lado, la intersección entre la curva de pendiente positiva del PIB real y el PIB potencial marca el centro del ciclo económico, donde $l = cu$. A partir de este punto, la economía puede crecer a lo largo de la brecha inflacionaria utilizando más trabajo y menos capital (Lambert, 2016).

La línea roja denota el punto en el cual la función de demanda agregada efectiva interseca al PIB real. En este punto, tal como propone Keynes (1943[1936]), las ganancias corporativas son maximizadas; es aquí donde se obtiene la *demanda efectiva*. Por lo tanto, la producción podrá incrementar la utilización de los factores hasta alcanzar este punto de intersección que señala el límite impuesto por la demanda efectiva a la producción.

Ahora bien, el concepto de brecha inflacionaria lo introdujo Keynes (1940) en su obra *How to pay for the war*; el termino se refiere a una situación en la cual el ingreso nacional (PIB real) incrementa por encima de la capacidad de consumo e inversión demandados por la sociedad (PIB potencial). Por lo tanto, las personas tienen más dinero para gastar, pero la producción de bienes para consumir no incrementa. En una situación como la descrita, la única posibilidad de compensar el exceso de capacidad de gasto efectivo es incrementar los precios, de manera que la oferta de bienes disponibles se venda a un precio que absorba el exceso de ingresos.

Gráfico 2: Brecha inflacionaria y deflacionaria



Fuente: (Lambert, 2016)

Elaboración: Propia

En el gráfico 2, la brecha inflacionaria inicia en el punto donde el PIB real supera al PIB potencial y encuentra el límite en el punto en donde el primero intercepta a la demanda efectiva (línea vertical azul). Superar ese límite implica sobre producción y, por ende, una contracción de las ganancias. La demanda efectiva es una barrera que impide a la economía alcanzar la máxima utilización de trabajo y de capital. No obstante, en algunas ocasiones, el PIB real podrá sobrepasar el primer límite e incrementar sobre la demanda efectiva hasta que ésta sea igual al PIB potencial (línea vertical roja).

Relación entre la demanda efectiva y la productividad del trabajo

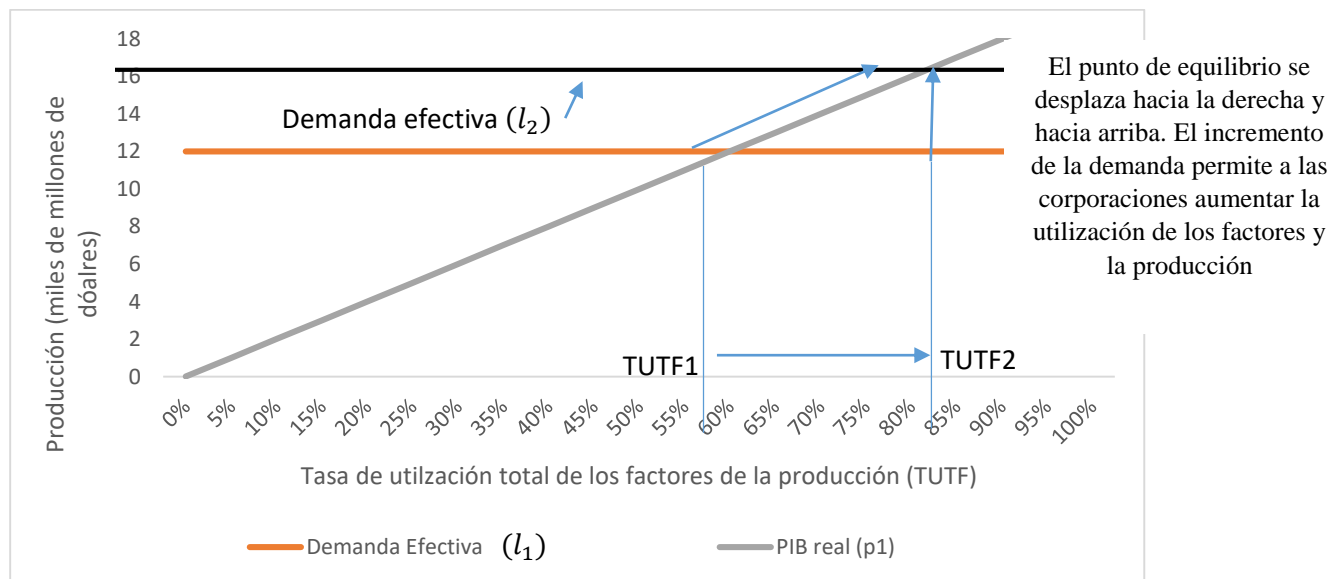
La productividad se define como la cantidad de producto o ingresos que genera cada hora de trabajo productivo. Para cada valor de ocupación/empleo, existe una productividad marginal del trabajo en las industrias de consumo para asalariados, lo que determina el nivel del salario real. Por lo tanto, el nivel de empleo no puede sobrepasar un valor que iguale el salario real a la productividad. De lo contrario, la producción incrementará, pero la capacidad de consumir dicha producción queda rezagada.

Así, la productividad incrementa el volumen de producción agregada sin la necesidad de aumentar la utilización de los factores productivos, ya sea capital o trabajo. Al igual que la producción agregada, la productividad está limitada por la demanda efectiva, de manera que, cuando la producción alcanza el límite impuesto por ésta, la economía puede producir más, pero demanda menos.

El gráfico 3 muestra la relación entre la demanda efectiva y la producción real en función de la productividad p . En el eje de las abscisas se muestra la tasa de utilización total de los factores de la producción (capital fijo y trabajo). Durante la época de auge, la demanda efectiva está sobre la oferta agregada. Esto genera un exceso de capacidad para que las empresas puedan emplear más capital y trabajo a medida que el ciclo de negocios avanza hacia el punto de intersección entre la demanda efectiva y la oferta regada, señalando el límite al pleno empleo.

Por lo tanto, cuando la productividad y la demanda se estancan de forma simultánea, es una señal de que la economía se aproxima hacia el final del ciclo productivo. La Reserva Federal puede mantener el incremento de la productividad inyectando dinero en la economía y manteniendo las tasas de interés bajas. No obstante, cuando la inyección de liquidez escasea, se manifiestan los efectos de la insuficiencia de demanda efectiva, de manera que el método para incrementar la productividad en el límite es desplazar la curva de demanda efectiva.

Gráfico 3: Relación entre productividad y demanda efectiva (desplazamientos en la demanda)



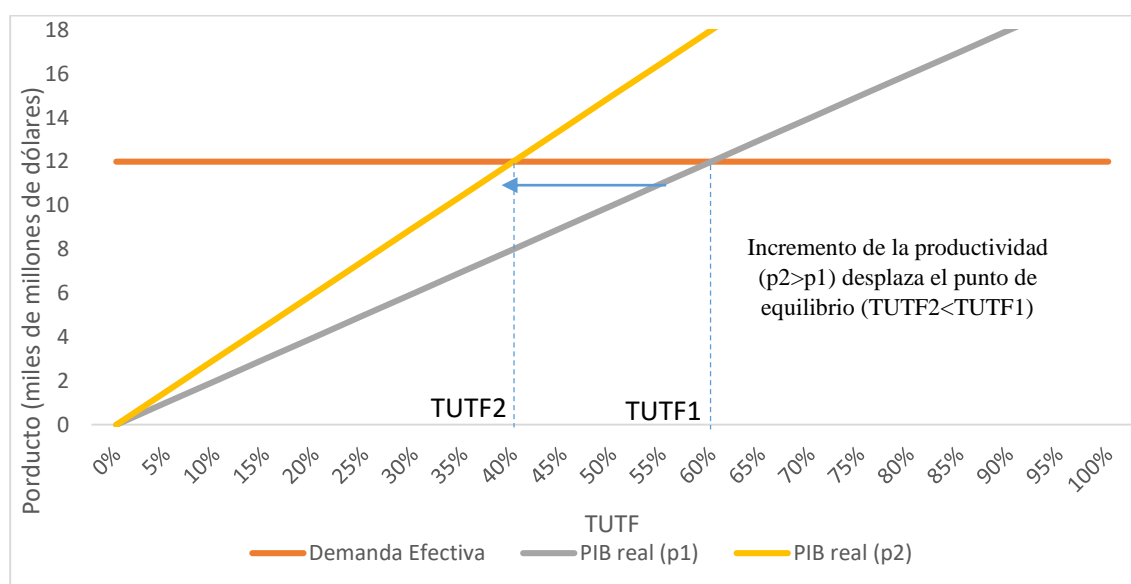
Fuente: (Lambert, 2016)
Elaboración: Propia

El incremento de la participación laboral desplaza la función de demanda hacia arriba. Así, se incrementa el punto de equilibrio a lo largo de la curva de oferta agregada (PIB real), generando un mayor potencial para la utilización de trabajo y capital en un nivel de producción de equilibrio más elevado.

Ahora bien, reducir la participación laboral contribuye a incrementar la competitividad y las ganancias de las corporaciones al mantener el salario real constante o decreciente. No obstante, contraer la participación laboral significa que la demanda efectiva disminuye de forma concomitante, por lo que el espacio para aumentar las ganancias se reduce a mitad que incrementa la producción (Lambert, 2016).

Por otro lado, el incremento en la productividad de p_1 a p_2 provoca un aumento de la pendiente de la curva de oferta agregada, puesto que el producto por unidad de trabajo y capital aumenta y se reduce el punto de equilibrio para obtener la misma cantidad de producción con una menor utilización ambos factores (ver gráfico 4).

Gráfico 4: Relación entre la demanda efectiva y el PIB real con aumentos en la productividad



Fuente: (Lambert, 2016)
Elaboración: propia

Por lo tanto, cerca del límite impuesto por la demanda efectiva, no es posible incrementar la productividad del trabajo, dado que, para incrementarla, las corporaciones tendrán que desutilizar trabajo y capital, generando una recesión. Por lo tanto, la productividad tiende a estabilizarse y frenar su crecimiento cuando la economía alcanza el límite de la demanda efectiva. Cuando la economía se encuentra en este estado, la única posibilidad para incrementar la productividad sin generar una crisis es desplazar la curva de demanda efectiva hacia arriba a través del aumento de la participación laboral sobre el ingreso (l).

1.2.2 Eficiencia Marginal del Capital

La eficiencia marginal del capital, de acuerdo a Keynes (1943[1936]), es el factor determinante sobre el cual se toman las decisiones de inversión. El concepto se deriva de la relación entre dos componentes fundamentales. Por un lado, el precio de oferta (costo de reposición) de cualquier bien de capital. Por otro lado, toda compra de una inversión en bienes de capital viene

acompañada de una expectativa de rendimientos probables relacionada con las ventas derivadas de un cierto nivel de producción.

Dado que una gran proporción de las inversiones se realizan con fondos prestados, la relación funcional entre la EMC y la tasa de interés (costo de reposición) determina, en última instancia, el incentivo para invertir. Esta idea se entiende por el hecho de que ningún empresario estará dispuesto a pagar una cantidad de dinero por un cierto equipo de capital si el rendimiento futuro que espera de éste no es suficiente para compensar, al menos, el monto de dinero que debe desembolsar para reponer los costos en los que se incurre para utilizarlo.

Dentro de este esquema, la *eficiencia marginal del capital* es la tasa a la cual se descuentan los rendimientos futuros esperados del equipo de capital durante toda su vida útil de manera que el valor presente obtenido de dichos rendimientos sea, al menos, suficiente para pagar el desembolso inicial con el cual se compra el equipo de producción (Hansen, 1953). Matemáticamente, la EMC se calcula de la siguiente manera,

$$C_t = \frac{Y_1}{1+e} + \frac{Y_2}{(1+e)^2} + \frac{Y_3}{(1+e)^3} + \dots + \frac{Y_n}{(1+e)^n}$$

Dónde,

C_t : Costos de reposición del capital en el período t

Y_n : Rendimientos futuros esperados del capital empleado

e : eficiencia marginal del capital

Ahora bien, la tasa efectiva a la cual se pagarán los costos de reposición en el futuro puede ser igual, mayor o menor a la tasa de rendimiento futuro del capital. Por lo tanto, para que una inversión sea factible, la tasa a la cual se valorizará el capital en el futuro (eficiencia marginal) debe superar la tasa a la cual se pagará los costos futuros por utilizarlo (tasa de interés).

Matemáticamente, esta proposición es equivalente a obtener el valor presente de los rendimientos futuros del capital (Y_n), descontados por la tasa de interés del mercado. Esto es,

$$V_p = \frac{Y_1}{1+r} + \frac{Y_2}{(1+r)^2} + \frac{Y_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{Y_n}{(1+r)^n}$$

Dónde,

V_p : Valor presente de los rendimientos futuros esperados del equipo de capital empleado

Y_n : Rendimientos futuros esperados del capital empleado

r : la tasa de interés real del mercado

Si la tasa de interés (r) es mayor a la eficiencia marginal del capital (e), entonces el valor presente de los rendimientos futuros del capital (V_p) será menor a sus costos presentes de reposición (C_t) y, por lo tanto, la inversión no tendrá lugar. Por el contrario, si la tasa de interés es menor a la EMC, descontar los rendimientos futuros por el valor de dicha tasa de interés dará como resultado un valor presente que será mayor a los costos presentes de reposición, de manera que existirá un incentivo para realizar la inversión.

En otras palabras, el incentivo para invertir requiere que $V_p \geq C_t$, o, lo que es igual, que $e \geq r$. Una vez establecida una curva de *eficiencia marginal del capital*¹⁰, la tasa de interés (cuando $r = e$) es el valor que determina de manera objetiva el volumen de inversión productiva en la economía.

Es importante señalar que el incremento en el volumen de inversión en un cierto equipo de capital disminuye su eficacia marginal. Esto se debe a que, conforme aumenta el volumen de inversión, el rendimiento probable disminuye a medida que aumenta la oferta de productos derivados de dicho equipo de capital. Por otro lado, las presiones que se generarán por el incremento en la demanda por ese equipo durante la fase de auge incrementará su precio de oferta (costo de reposición).

Adicionalmente, existen dos tipos de riesgo que afectan de manera directa a la relación entre los valores esperados de la eficiencia marginal del capital y la tasa de interés. Por un lado, los rendimientos futuros esperados están directamente influidos por la incertidumbre que tienen los inversionistas respecto de las probabilidades reales de obtener dichos rendimientos. Por otro lado, existe el *riesgo del prestamista*, el cual radica en la posibilidad de que exista un incumplimiento, sea este voluntario o involuntario, de las obligaciones contratadas por los inversionistas. Este riesgo representa una carga adicional a la tasa de interés mínima que induce al prestamista a conceder créditos, lo que incrementa los costos de inversión para los empresarios. Esto puede generar efectos depresivos sobre el volumen de inversión productiva en la economía, dada una EMC (Keynes, 1943 [1936]).

i) La EMC y la tasa de interés en el tiempo

Tanto la EMC como la tasa de interés evoluciona en el tiempo. Para entender el comportamiento de la inversión, es importante analizar el papel de las expectativas sobre los valores de la EMC presente. Para Keynes (1943[1936]), los efectos que tienen en el presente las expectativas sobre el futuro se manifiestan a través de los valores de la EMC. Así, por ejemplo, cuando se piensa que los costos presentes de producción son mayores a los costos futuros, tanto la EMC como la inversión presente se verán afectadas de forma negativa. Este hecho se entiende porque una expectativa a la baja en el nivel de precios, ya sea por mejoras en la tecnología o una reducción de los costos laborales, implica que los costos del capital nuevo (futuro) serán menores a los del capital presente.

Por otro lado, un modo de producción futuro más barato implicaría que las ganancias, tanto del equipo de producción presente como del nuevo también serán menores. No obstante, con un nivel de costos de capital menores a los presentes, las empresas pueden reducir el margen bruto sobre éstos y, sin embargo, obtener una misma eficiencia marginal. Esto implica que el equipo de capital presente tendrá una EMC menor al equipo producido en el futuro, generando efectos depresivos sobre la inversión presente, siempre y cuando la reducción en los costos sea mayor a la de las ganancias (Keynes, 1943[1936]).

10 Lo que Keynes (1943[1936]) llama la curva de eficiencia marginal del capital, es la función que relaciona los niveles de inversión con su respectiva eficiencia marginal; es, teóricamente, una curva de demanda por inversión.

Esta idea señala la importancia de diferenciar el análisis de la EMC descontando el factor inflacionario, dado que “Si la tasa de interés se elevara *pari passu* con la eficiencia marginal del capital, la previsión del alza de precios no tendría efectos estimulantes; porque el incentivo para la producción depende de que la eficiencia marginal de un volumen dado de capital, aumente relativamente a la tasa de interés” (Keynes, 1943[1936], pág. 131).

Matemáticamente, el efecto del cambio en el poder adquisitivo del dinero sobre ambas variables se puede expresar de la siguiente manera,

Se define la tasa de interés y la EMC en términos nominales como

$$e_n = e_r + \pi(1 + e_r)$$

$$i = r + \pi(1 + r)^{11}$$

Dónde,

$e_n \rightarrow$ eficiencia marginal nominal

$e_r \rightarrow$ eficiencia marginal del capital real

$i \rightarrow$ tasa de interés nominal

$r \rightarrow$ tasa de interés real

$\pi \rightarrow$ tasa de inflación

Si, además, se presentan las siguientes condiciones

$$e_{n(t)} > e_{n(t+1)}$$

$$e_{n(t)} > i_{(t)}$$

$$e_{n(t+1)} < i_{(t+1)}$$

$$i_{(t)} = i_{(t+1)}$$

Donde el subíndice t expresa el valor de la variable en el período presente y el subíndice $t + 1$ expresa el valor en el período siguiente. Bajo estos supuestos, se puede realizar las siguientes operaciones:

$$\frac{i_{(t+1)} - \pi}{1 + \pi} < r_{(t)}$$

Esto es,

$$r_{(t+1)} < r_{(t)}$$

Pero como

$$e_{n(t+1)} < i_{(t+1)}$$

Entonces

¹¹ (Portus G., 1997)

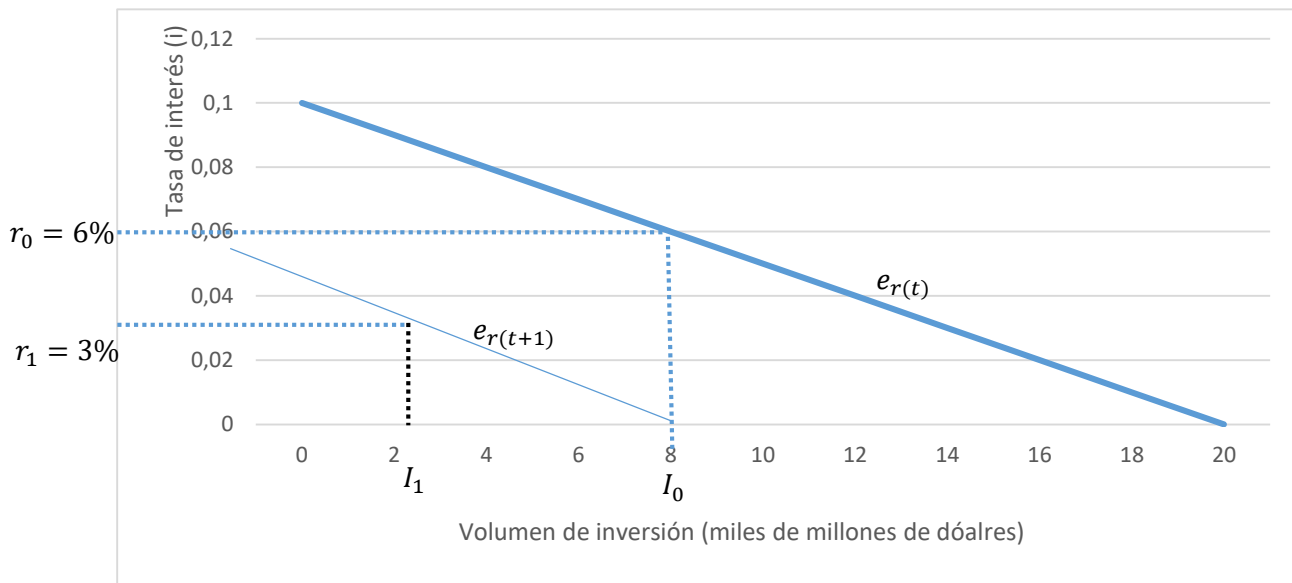
$$\frac{e_{n(t+1)} - \pi}{1 + \pi} < \frac{i_{(t+1)} - \pi}{1 + \pi}$$

∴

$$e_{r(t+1)} < r_{t+1}$$

Por tanto, la condición fundamental para incentivar la inversión ($e_r > r$) no se cumple.

Gráfico 5: Curva de eficiencia marginal del capital (e)



Fuente y elaboración: propia

De hecho, como se aprecia en el gráfico 5, incluso si la tasa de interés real se reduce a la mitad de su valor (6% a 3%), si el movimiento descendente de la curva de demanda por inversión es superior, el descenso de la tasa de interés sólo amortiguará en cierta magnitud la contracción de la demanda por inversión ($e_{t+1} - e_t$). Sin embargo, no se recuperará el nivel de inversión inicial (I_0) alcanzando con la primera curva de EMC (e_t).

En síntesis, las expectativas provocan fluctuaciones en la curva de *eficiencia marginal del capital* (demanda por inversiones), lo que cambia los patrones de inversión en la economía cualquiera que sea la tasa de interés vigente.

ii) Expectativas

a) Concepto

En un esbozo general, las expectativas son previsiones que tanto los agentes económicos como las empresas realizan sobre los resultados o los rendimientos futuros que se esperan obtener, ya sea de una inversión por la venta de un cierto nivel de producción o por trabajo (Keynes, 1943 [1936]). En otras palabras, existe una estrecha relación entre las decisiones fundamentales de las empresas (especialmente aquellas decisiones dedicadas a la inversión en capital), y las previsiones/expectativas futuras que los propietarios del capital tienen sobre la EMC de sus inversiones.

Las previsiones se realizan en función de las posibles ganancias esperadas por el giro de un negocio, o, lo que es igual, de las perspectivas posibles de demanda futura por los bienes producidos. Es así que, las expectativas sobre el futuro, alteran el comportamiento, tanto de los tomadores de decisiones dentro de las empresas como de los inversores de bolsa y los consumidores. Es precisamente este comportamiento el que incide de manera determinante en el funcionamiento y la estabilidad del sistema económico.

Ahora bien, en el mundo real, las expectativas no se generan por un proceso matemático exhaustivo, sino, por el contrario, se sustentan en una suerte de algo que Keynes (1943[1936]) llama “energía animal”, que depende sustancialmente del optimismo psicológico y espontáneo de los tomadores de riesgos. Así, la construcción de las expectativas de los individuos, y, su consecuente accionar, están sujetos a factores psicológicos que generan incertidumbre sobre los sucesos futuros.

b) Corto plazo y largo plazo

Las expectativas se pueden segmentar en dos grupos fundamentales: por un lado, están aquellas expectativas que reflejan el *precio* al cual la empresa (o individuo) espera poder vender su mercadería en función de los costos y los rendimientos generados por la misma el día de hoy (Keynes, 1943 [1936]); o, lo que es igual, las expectativas a *corto plazo*. Por otro lado, el segundo grupo de expectativas, a *largo plazo*, “se refiere a lo que el empresario puede esperar ganar en forma de rendimiento futuro” (Keynes, 1943 [1936], pág. 50).

Dentro del parámetro temporal del análisis keynesiano, los posibles impactos que los cambios en las expectativas pueden tener sobre los niveles de producción real y ocupación (empleo) de una economía son relevantes solo en periodos de tiempo significativos (largo plazo)¹². No obstante, de acuerdo a Keynes (1943[1936]), la construcción de las expectativas a largo plazo se basa en el análisis de los resultados (demanda) actuales del giro de negocio, puesto que cualquier cambio en las expectativas que ocurra el día de hoy, sean éstas a corto o largo plazo, tiene influencia únicamente sobre la toma de decisiones de mañana. Por lo tanto, las previsiones en el largo plazo se mantendrán relativamente inalteradas, siempre y cuando los propietarios del capital prevean que los resultados en producción y ocupación recientes no variarán de manera considerable en el futuro.

i. Inversión especulativa

Para Keynes (1943[1936]), la especulación se entiende como “la actividad de prever la psicología del mercado” (pág. 144). Cabe señalar que, dentro de esta definición, la palabra mercado se refiere, por lo general, al mercado de valores (o al mercado financiero en un sentido más amplio). Keynes (1943[1936]) propone a la especulación como un elemento determinante en la estabilidad de los mercados de inversión, consecuencia de la influencia que esta ejerce sobre la construcción de las expectativas de los individuos y las empresas.

¹² Este postulado se cumple, siempre y cuando no se produzcan cambios (o shocks) exógenos violentos o repentinos que modifiquen las condiciones productivas y los resultados esperados de las economías en el corto plazo (Keynes, 1943[1936]).

Los mecanismos de negociación existentes en las bolsas de valores, en donde predominan los traspasos directos de dinero líquido, permiten a los individuos cambiar fácilmente la dirección de sus portafolios de inversiones. Así, la dinámica de los mercados de valores conduce a los participantes a construir sus expectativas en base a poder predecir con mayor anticipación que le resto del mercado las bases convencionales de valoración y estimación (oferta y demanda) que realiza el mercado sobre los títulos, y no sobre las condiciones reales de la producción que éstos representan.

Tal es así, que, las *expectativas de futuro inmediato* provocan, por su volatilidad, una visión cortoplacista de las inversiones, lo que desestabiliza la base fundamental de la confianza y la estabilidad económica. La volatilidad y la velocidad con la que los títulos son revaluados puede afectar de forma determinante los incentivos para las inversiones productivas. Esto se refiere a que la inmediatez y la facilidad para generar ganancias en los mercados financieros aleja a los individuos de inversiones productivas, cuyos rendimientos presentes pueden ser desalentadores, mientras que los rendimientos futuros pueden tomar un largo tiempo en materializarse.

El impacto que tienen las fluctuaciones de la inversión especulativa sobre las expectativas y el nivel de confianza acerca de los rendimientos probables en los mercados de inversión globales, es un resultado directo de la “psicología de masa”. A este fenómeno, Keynes (1943[1936]) lo caracteriza como el resultado de un conjunto de acciones colectivas de un elevado número de individuos “ignorantes”, sujetos a adoptar un comportamiento especulativo con los precios de los valores. En este contexto, a través de los distintos mercados financieros, la propiedad del capital se traslada hacia individuos que no poseen información relevante sobre la naturaleza real de la producción. Así, el sistema financiero juega un papel fundamental tanto en la estabilidad de la construcción de expectativas en los mercados de inversión productiva, así como en la confianza y la disponibilidad del crédito/fuentes de financiamiento.

ii. El estado de confianza del crédito

Ahora bien, además de la confianza de los individuos que realizan las transacciones en los mercados de inversiones, la confianza o el estado del crédito es un factor fundamental en la estabilidad económica, puesto que una gran proporción de las inversiones productivas y especulativas se realizan con fondos prestados. Así, las fluctuaciones en los mercados financieros están directamente relacionadas con el estado del crédito; esto es, la disponibilidad y los costos a los cuales se otorga los préstamos a los inversionistas.

La dependencia excesiva en la liquidez conduce a estos mercados de títulos valores a ser inestables en cuanto a la confianza se refiere. Cuando los activos pierden su capacidad de convertirse fácilmente en dinero o se genera un pánico generalizado por la devaluación en el valor de éstos, el pago de los compromisos y las transferencias monetarias se ven interrumpidas de forma simultánea, afectando la solvencia de todo el sistema financiero. Así, de manera paralela, la escasez de las fuentes de liquidez afecta la disponibilidad del crédito, lo que provoca un debilitamiento sistemático del gasto en inversión productiva.

Esta incidencia negativa del crédito sobre la inversión es una consecuencia de que el predominio de la confianza “en los problemas económicos viene a través de su importante influencia sobre

la curva de la eficacia marginal del capital [curva de demanda por inversión]” (Keynes, pág. 136). De hecho, un debilitamiento del crédito es suficiente para generar una paralización generalizada de la producción.

1.2.3 Ciclo económico y crisis

Keynes (1943[1936]) señaló a la naturaleza cíclica de las economías como un factor intrínseco e inevitable en la estructura del sistema capitalista. Las causas características de estos ciclos están enfocadas en la incidencia sustancial que tienen la demanda efectiva y las fluctuaciones permanentes de la eficacia marginal del capital (EMC) sobre las decisiones de inversión y consumo en la economía. Por tanto, los movimientos en los valores de la EMC alrededor de los límites que impone la demanda efectiva a la producción inciden de manera determinante, tanto en la duración como en la recurrencia de la direccionalidad de los ciclos económicos.

a) Concepto de crisis

En primer lugar, es fundamental entender el concepto de crisis analizado desde los postulados keynesianos. Concretamente, Keynes (1943[1936]) propone al fenómeno de la crisis como

“...el hecho de que la substitución de un impulso descendente por otro ascendente ocurre con frecuencia de modo repentino y violento, mientras que, por regla general, no existe un punto de inflexión tan cortante cuando el movimiento ascendente es substituido por la tendencia a bajar” (pág. 280).

b) Dinámica y relación entre los factores desencadenantes dentro del ciclo

Dentro del ciclo económico, al autor desarrolla el análisis de la crisis desde la etapa de auge. En el período de *boom*, la dinámica de las expectativas se caracteriza por un optimismo rebotante sobre los rendimientos futuros de los bienes de capital. De acuerdo al modelo de la demanda efectiva, en este estado la economía goza del suficiente exceso de capacidad no utilizada de trabajo y capital. No obstante, el detonante del pesimismo en los mercados de inversión se genera cuando la producción satura a una demanda efectiva insuficiente, lo que provoca una caída repentina en la confianza sobre los rendimientos futuros del capital.

Este pesimismo se sustenta en la caída de los rendimientos presentes producida por un cierto equipo de capital, derivada del aumento sostenido de existencias de bienes durables de producción reciente y el incremento en los costos corrientes de producción. Estos fenómenos se manifiestan hacia el final de la etapa de auge, por un lado, cuando la producción supera a la capacidad de la demanda y las ventas disminuyen proporcionalmente al aumento de la producción. Por otro lado, el incremento de los costos se debe a las presiones que ejerce el aumento de la producción sobre el precio de oferta en las industrias que fabrican los medios productivos (equipo de capital).

La incertidumbre sobre el futuro agrava progresivamente el colapso de la EMC presente, lo que provoca un incremento sistemático de la preferencia por la liquidez (o demanda por dinero) de los inversionistas. Esto, a su vez, implica un alza de la tasa de interés en todos los niveles,

reforzando el detonante de la crisis (el colapso repentino en la EMC). Una vez iniciado el descenso, la baja en la *eficiencia marginal del capital* genera un fuerte desincentivo a invertir (Hansen, 1953).

En este contexto, la producción se contrae, dejando ociosa a una porción del capital en funciones y el desempleo incrementa. Esto último conlleva a una disminución de los salarios reales, mermando de forma determinante la capacidad de consumo del trabajo. Además, cuando los individuos que toman parte activa en el mercado de valores esperan una valoración desfavorable de sus ingresos en un futuro próximo, es natural, bajo una lógica especulativa, que modifiquen de forma negativa su propensión a gastar en consumo corriente e incrementen su disposición a conservar dinero líquido real.

Si la función de consumo se contrae, los niveles de inversión requeridos para compensar la brecha que se produce entre consumo y producción crecen de forma significativa. Sin embargo, los márgenes de ganancia que perciben las empresas por la venta de sus productos, reflejados en la EMC, son insuficientes para incentivar la inversión en capital. Así, la inversión es incapaz de compensar esta brecha y la economía entra en un estado de crisis, caracterizado por el desempleo, la falta de inversión y de consumo y la sub utilización de la capacidad productiva.

Capítulo II: Preámbulo histórico a las crisis

2.1 Hechos históricos en el desarrollo de la crisis de 1973

La crisis económica de 1973 ha tenido consecuencias económicas y políticas profundas que perduran hasta el día de hoy en toda la economía mundial. Se trató de una crisis económica global, que resaltó la incapacidad de la teoría económica predominante (síntesis neoclásica¹³) para responder a un fenómeno que no se había previsto antes; llámese éste, estanflación. Este, fenómeno económico se caracterizó por las altas tasas de desempleo e inflación que resultaron en un retardo del crecimiento económico generalizado (Blanchard & Gali, 2007).

En definitiva, las consecuencias de la crisis de 1973-1975 estuvieron marcadas por transformaciones políticas y desequilibrios macroeconómicos sistémicos. Estos factores afectaron considerablemente la estabilidad y la salud de la economía a una escala global, no sin antes deteriorar de forma definitiva la imagen de Estados Unidos como el máximo rector de la economía y de la política mundial. Aún más importante, surgieron considerables cuestionamientos hacia la relevancia de los fundamentos teóricos de la economía y las políticas públicas que, hasta 1973, habían hecho de Estados Unidos la potencia económica y militar más grande del mundo.

Por otro lado, la crisis del 2008 estuvo marcada por violentas fluctuaciones en los mercados financieros, derivadas de la desregulación bancaria que se procuró implementar en la economía desde inicios de la década de 1980 a raíz de la instauración del neoliberalismo como el sistema de política económica. Bajo este paradigma, la política económica se sustentaba en los principales lineamientos de la ortodoxia neoclásica¹⁴. Este sistema político promulgaba el libre mercado y la desregulación financiera en todos sus niveles, por lo que las barreras y regulaciones para los bancos comerciales y la banca paralela fueron desatendidas progresivamente por la legislación pública.

Con el desarrollo del sistema financiero, la desconexión entre los títulos de valor que se transaban en los distintos mercados de dinero y capitales, incrementaron los niveles de especulación y liquidez en una magnitud que la economía real no fue capaz de sostener. Cuando las contradicciones entre estos mercados y la producción real se manifestaron en la economía, las consecuencias se volvieron irreversibles, colapsando todo el sistema financiero y generando una crisis económica que Estados Unidos no había experimentado desde la Gran Depresión en 1929.

En esta sección se describen de forma breve algunos aspectos importantes relacionados a los contextos económicos y políticos dentro de los cuales se desarrollaron ambas crisis con el fin de comprender aspectos específicos en el desarrollo de éstas. Empero, es importante señalar

¹³ John Hicks (1937) sintetizó las principales ideas del pensamiento macroeconómico de Keynes con los lineamientos microeconómicos neoclásicos, con el fin de construir un cuerpo teórico (que se conoce como la síntesis neoclásica) que contribuyera a reactivar el crecimiento económico de las potencias industriales (Brue & Grant, Historia del Pensamiento Económico, 2016).

¹⁴ Los desarrollos de una gran parte de esta teoría se remontan al análisis realizado por Alfred Marshall, el cual desarrolló su pensamiento en base a la teoría de la utilidad marginal decreciente y la elección racional de los consumidores, ambos conceptos propuestos en primera instancia por la *escuela marginalista* (Brue & Grant, 2009).

que los hechos aquí descritos no plantean una relación causal como desencadenantes de las crisis, puesto que el análisis relacionado a dichos desencadenantes se expone en secciones posteriores de este trabajo desde las perspectivas teóricas estudiadas.

2.1.1 La economía mundial antes de 1973.

El rápido crecimiento en el consumo de petróleo no sólo transformó la producción de bienes y servicios en todo el mundo. Transformó, además, a Estados Unidos en la gran potencia económica internacional que consolidó, desde 1859, a la industria moderna petrolera,

Así, por ejemplo, [Estados Unidos] proporcionó ayuda financiera y militar a gran escala en todo el mundo, tuvo una presencia militar global masiva desde finales de la década de 1940 en adelante, y su moneda actuó como el factor estabilizador de reservas en el sistema monetario internacional (Venn, 2002, pág. 150).

De hecho, hasta poco antes de 1973, Estados Unidos era el mayor productor de petróleo del mundo. Al mismo tiempo, al finalizar la Segunda Guerra mundial, su papel como potencia económica, militar e industrial convertía a Estados Unidos en el consumidor más grande de petróleo. Tal es así, que, a partir de 1948 tuvo que depender en gran medida de las importaciones de petróleo de Medio Oriente para satisfacer todas sus necesidades energéticas¹⁵ (Venn, 2002).

Los campos petroleros de Medio Oriente fueron encontrados en Irán e Iraq incluso antes de la Primera Guerra Mundial, pero su explotación comercial a gran escala no se inició hasta después de 1945, con el despegue de la economía mundial. Tal es así que, después de la segunda guerra mundial, las compañías multinacionales ya se beneficiaban de este potencial y, a través de las concesiones que mantenían con los gobiernos anfitriones, fueron capaces de explotar a gran escala a la producción petrolera de los países árabes. Así, la vasta oferta petrolera desató el consumo de energía y petróleo a una escala de producción ampliada, mundial, con Europa y Estados Unidos como sus principales demandantes. De hecho, en 1973, el petróleo era responsable por alrededor del 45% del consumo de energía comercial en todo el mundo (EIA, 2011).

2.1.2 El declive del dólar y de Bretton Woods.

Durante toda la época de posguerra, el dólar estadounidense era el numerario mundial, de manera que Estados Unidos incrementó de forma sustancial las reservas de dólares en toda la economía internacional a través de los pagos a las importaciones que realizaba y el elevado gasto militar derivado de su participación en la guerra de Vietnam. Así, los compromisos y obligaciones de Estados Unidos con el extranjero habían crecido en una magnitud que sus reservas de oro no podían sostener. De hecho, las obligaciones de Estados Unidos con los extranjeros superó los 60 mil millones de dólares para 1971, mientras que sus reservas de oro ascendían a tan solo 10,2 miles de millones de dólares, de manera que el gobierno federal apenas podían cubrir menos del 20% de sus obligaciones (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019) (IMF, 2019) (IMF, executive directors, 1973) (Lelart, El sistema monetario internacional, 1996).

¹⁵ Para 1975, Estados Unidos se convertía en el mayor importador de petróleo del mundo

Una vez Inglaterra solicitó convertir 3 mil millones de dólares por oro, Nixon decidió cerrar la ventanilla de oro y suspender su convertibilidad por dólares, de manera que las otras monedas estaban forzadas a revaluarse frente al dólar (McCracken, 1996). En diciembre de 1971, las economías del G-10 se reunieron en el *Smithsonian Institute de Washington*, donde decidieron modificar la paridad de sus monedas. El resultado fundamental de la reunión fue la revaluación de las monedas internacionales en relación al dólar, que dio como resultado una depreciación promedio del 10% en el valor internacional de éste (Venn, 2002).

El 15 de agosto de 1971, la administración de Nixon decidió suspender la convertibilidad del dólar e imponer una tarifa del 10% sobre las importaciones. Así, Nixon devaluó el dólar respecto al oro con el fin de equilibrar su balanza comercial, que por primera vez en el siglo XX se mostraba deficitaria (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019). El balance negativo de sus cuentas internacionales se debió al aumento desmedido de sus compromisos en el extranjero, que terminarían siendo impagables.

No obstante, las medidas de Nixon obtuvieron resultados inmediatos. A saber, el petróleo se compraba y vendía en dólares (la moneda internacional), de manera que una devaluación de la moneda implicó una reducción de los ingresos reales para los gobiernos exportadores del crudo. Así, Estados Unidos imponía una barrera defensiva como respuesta a las dinámicas inflacionistas del petróleo, las cuales se presentaron desde inicios de la década de 1970. Esto condujo a los países productores de petróleo a incrementar de forma significativa los precios del *commodity* para hacer frente a la coyuntura monetaria internacional que Estados Unidos alteró de forma significativa (Venn, 2002).

2.1.3 El embargo petrolero

El embargo se desarrolló alrededor de dos ejes fundamentales. Por un lado, en la decisión por parte de la OPEP de controlar los mecanismos de precios del crudo, que hasta ese momento se encontraban bajo el control de las compañías petroleras. Por otro lado, en el recorte de la oferta petrolera que significó el embargo realizado por algunos países de la OAPEP hacia ciertos países consumidores que se consideraban partidarios de la causa israelita en la guerra árabe-israelí de 1967, especialmente Estados Unidos.

En 1971, la OAPEP ya daba señales que advertían un incremento significativo en los precios del petróleo. El 14 de febrero, un total de 23 compañías multinacionales petroleras firmaron un tratado con seis países del Golfo Pérsico, en el cual se estipulaba un incremento de 35 centavos en el precio del barril, con un incremento del 2,5 por ciento anual para cubrir la inflación y una tasa impositiva del 55 por ciento (Venn, 2002). No obstante, los principales importadores de petróleo no consideraron ninguna de las advertencias como una amenaza económica ni política real, sobre todo considerando el fracaso rotundo de los países árabes, tanto en sus empresas bélicas contra Israel como en el boicot petrolero realizado en 1967.

En primer lugar, en 1973, el precio real del barril de crudo era erosionado por la elevada inflación mundial que generó la devaluación del dólar, que para ese entonces se encontraba en

un contexto de abandono del patrón oro¹⁶. Así, los miembros de la OPEP pertenecientes al Golfo Pérsico se reunieron el 16 de octubre de 1973 y tomaron la decisión de incrementar, unilateralmente, el precio del barril de petróleo de 3,01 a 5,12 dólares y la participación proporcional del estado de 1,99 a 3,44 dólares (Venn, 2002).

Ahora bien, el segundo eje de la crisis se explica por el embargo de los suministros petroleros, acordado por los miembros de la OAPEP el 17 de octubre de 1973 en una reunión en Kuwait. En síntesis, de acuerdo a Venn (2002), el acuerdo consistía en

“implementar un programa de cortes a la producción, comenzando en un 5 por ciento de la cifra de septiembre [1973], y aumentando en un 5 por ciento adicional por mes hasta que las fuerzas israelíes hayan sido evacuadas de todos los territorios ocupados en la guerra de junio de 1967, y hayan sido restaurados los derechos legítimos de los palestinos” (pág. 18)

De esta forma, el embargo significó una reducción en la producción de alrededor de 4,5 millones de barriles diarios, lo que representaba entonces un 13 por ciento de la producción total de petróleo de la OPEP (EIA, 2018). Además, es importante señalar que alrededor del 55% de la producción mundial de petróleo provenía de la OPEP (EIA, 2009). Por lo tanto, el boicot a Estados Unidos pretendía alertar a los americanos sobre la total desaprobación por parte del mundo árabe hacia las relaciones especiales que mantenía con Israel en su conflicto bélico contra Egipto y Siria en 1973.

Por tanto, en respuesta a estas acciones, el *boicot* petrolero contra Estados Unidos y Holanda se intensificó. Para noviembre de 1973, los gobiernos de los países árabes decidieron cortar la producción en un 25 por ciento adicional en relación a los niveles de septiembre del mismo año (Venn, 2002).

Tal es así, que, la acción combinada de la subida de precios arbitraria (primer eje) y la contracción de la oferta petrolera (segundo eje) tuvieron como resultado inmediato un incremento total del precio de 3,01 USD a 11,65 USD dólares por barril de crudo para finales de 1973. En 1974, el precio promedio nominal del barril de petróleo ascendió a 12,52 USD en comparación con el promedio de 4,08 USD en 1973; es decir, el precio del crudo incrementó en aproximadamente 207% (Venn, 2002) (EIA, 2020).

2.2 Contexto histórico a la crisis *subprime* (2008)

2.2.1 El mercado de viviendas y la burbuja crediticia

La crisis del 2008 se desarrolló dentro de un contexto que se caracterizó por el crecimiento de los mercados financieros y la especulación. A finales de la década de 1990 las políticas gubernamentales, los elevados flujos de capitales extranjeros y el crecimiento de la banca paralela confluyeron en la generación de una burbuja inmobiliaria y crediticia que mantuvo un crecimiento acelerado durante la primera década del 2000. Cuando la economía real entró en crisis, el rompimiento de esta burbuja desestabilizó a todo el sistema financiero, incrementando los efectos de la crisis sobre las variables reales de la economía. Para poner en perspectiva este

¹⁶ En 1972, aunque el precio nominal del petróleo incrementó en 1,58%, el precio real disminuyó en 1,58% (EIA, 2020). -

crecimiento desmedido en el mercado inmobiliario, es necesario analizar la coyuntura del mercado de viviendas durante este período temporal.

Políticas de desregulación

Dentro de estas nuevas regulaciones, los bancos comerciales y sus subsidiarias podían vender, comprar e invertir en ciertos tipos de títulos valores. Así, entre 1987 y 1997, el porcentaje de títulos no calificados para actividades bancarias pasaron de representar un 5% de los activos en las hojas de balance de dichos bancos a mantener una posición de hasta 25% (FCIC, 2011).

Por otro lado, en 1982, el Gran-St. Germain Act amplió de forma significativa los tipos de créditos e inversiones que las mutualistas y bancos comerciales podían otorgar a sus clientes, entre los que se encontraban los créditos hipotecarios de tasa de interés ajustable. Este tipo de préstamos permitía a los bancos ajustar las tasas de interés que cobraban por los préstamos en relación a las tasas que ofertaban a sus depositantes. Este mecanismo permitía a los prestamistas cubrir sus ganancias por intereses frente a las fluctuaciones inflacionarias, aunque el riesgo del incremento en las tasas de interés era transferido de manera directa a los prestatarios (FCIC, 2011).

Las políticas gubernamentales de vivienda

A inicios de la década de 1990, el gobierno federal se propuso un objetivo fundamental; un sistema financiero que permita a los hogares norte americanos acceder a préstamos hipotecarios que les permita financiar la compra o construcción de una casa para sus familias. Este objetivo se manifestó en 1992 con el título XIII del Housing and Community Development Act, el cual proponía garantizar a los hogares de medianos y pequeños ingresos el acceso al crédito hipotecario, a través de Fannie Mae y Freddie Mac. La naturaleza financiera de las corporaciones auspiciadas por el gobierno se sustentaba en la compra y titularización¹⁷ de hipotecas a través de fondos prestados, provenientes principalmente de inversionistas (Wallison & Burns, 2011).

Bajo esta legislación, la política de vivienda gubernamental buscó disminuir los estándares y normas de suscripción a los créditos a través del departamento de vivienda y desarrollo urbano (HUD). De acuerdo a Wallison y Burns (2011), esta oficina gubernamental ejerció sus labores a través de la imposición de los requerimientos necesarios para cumplir con los objetivos de viviendas asequibles y su control sobre las políticas de la administración federal de vivienda (FHA) (Wallison & Burns, 2011).

El *GSE Act* de 1992 permitía al HUD establecer una cuota específica del portafolio de hipotecas de Fannie y Freddie que debía estar direccionada hacia hogares con ingresos medianos y bajos. Además, en 1995, el HUD incrementó el paraguas de objetivos, aumentando el porcentaje del portafolio total de hipotecas de Fannie y Freddie que debían estar destinados a hogares de ingresos bajos y moderados de 30% a 40%. Asimismo, se instauró un *objetivo especial* que requería un 12% de las hipotecas que sean otorgadas a prestatarios de ingresos bajos y muy bajos, alcanzando un valor de 14% en 1997 (Wallison & Burns, 2011).

¹⁷ Ver sección: 1.2.4 Titularización

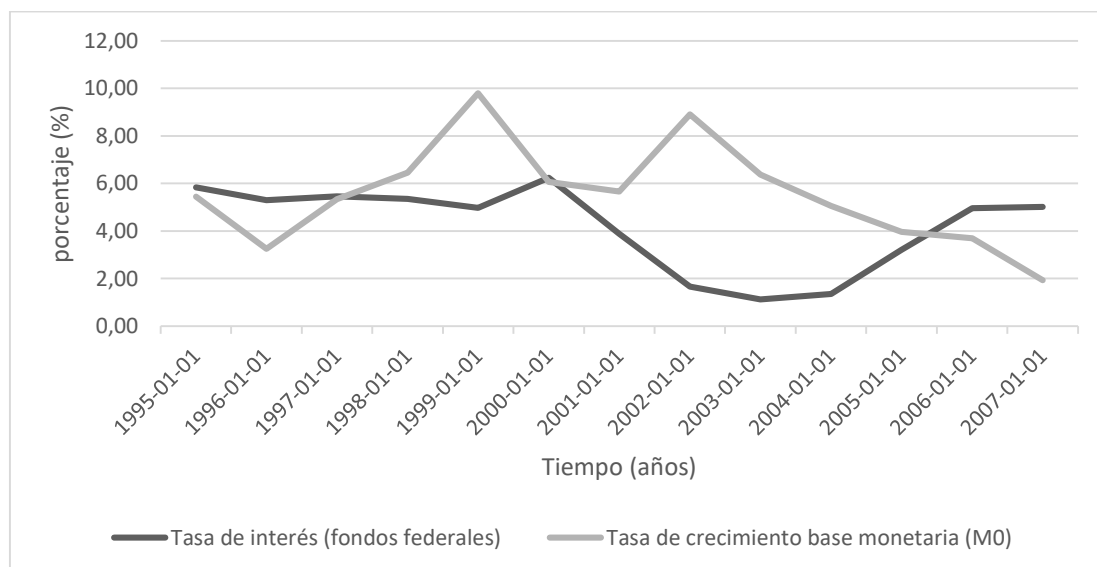
La política monetaria

La política monetaria del gobierno a inicios del 2000 incrementó de forma significativa la liquidez de los mercados financieros. De hecho, como respuesta a la crisis de las Dot-com, entre la segunda mitad del año 2000 a la segunda mitad del 2001 la tasa de crecimiento bianual de la base monetaria pasó de 0,77% a 5,55%. Asimismo, entre la primera mitad y la segunda mitad del año 2001, la tasa de interés de los fondos federales se redujo en un 43%, pasando de 4,96% a 2,82%; para el año 2003, la tasa de interés de la reserva federal no superaba el 1,01% (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019).

Dado que la tasa de interés de los fondos federales marca la tendencia del resto de tasas de intereses en el mercado, los costos de la propiedad de vivienda y de deuda corporativa se redujeron sustancialmente. De acuerdo a los datos del Fred (2019), durante el transcurso del año 2003, las corporaciones podían adquirir deuda en papel comercial por 90 días a una tasa de interés que no superaba el 1,1%, es decir, casi 6 veces menos el costo que representaba al inicio de la década. Por otro lado, para el mismo año, la tasa de interés de un típico préstamo hipotecario a 3 años se redujo en 3%, alcanzando un mínimo de 5,67% (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019).

Asimismo, las bajas tasas de interés promovidos por la FED, permitieron la inyección de elevados niveles de liquidez a los mercados financieros. Este hecho contribuyó al desarrollo de la burbuja crediticia que sustentó de manera artificial el aumento de préstamos hipotecarios de alto riesgo.

Gráfico 6: Tasa de interés de los fondos federales y crecimiento de la base monetaria en EE.UU. (1998-2007)



Fuente de los datos: (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019)

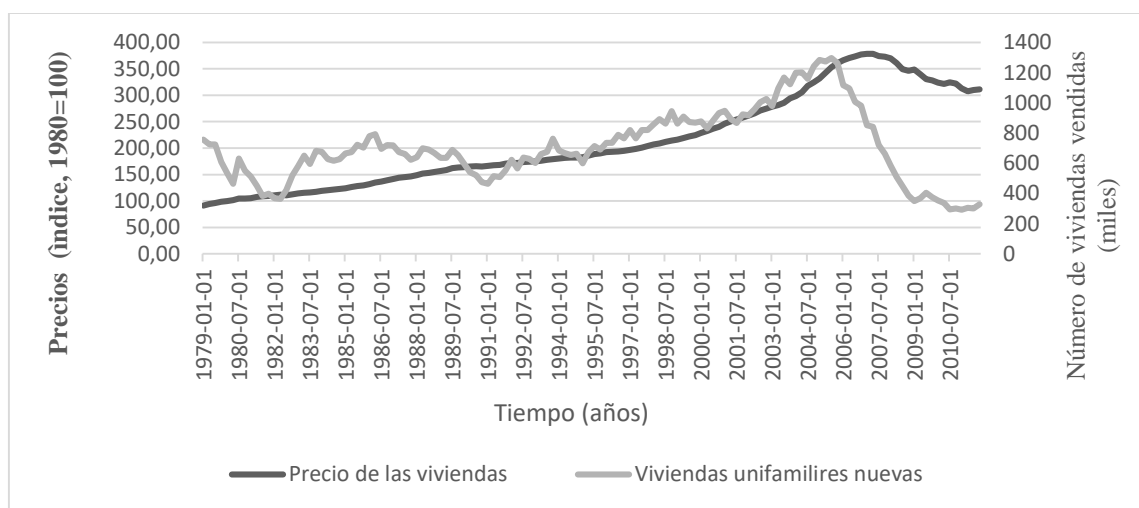
Elaboración: propia

La burbuja inmobiliaria

Las políticas implementadas por el gobierno contribuyeron de forma determinante a la formación de la burbuja inmobiliaria y crediticia que se formó entre 1997 y 2007. Así, en el año 2003, la compra de un terreno de diez mil pies cuadrados en California no superaba los 35,000 dólares. Para el año siguiente, el valor del mismo terreno se había triplicado a más de 120 mil dólares durante el auge inmobiliario. Los precios de las viviendas crecían sin control en varios sectores geográficos de EE.UU. y en Europa. De hecho, desde 1997 a 2006, la razón de precios de las viviendas a la renta creció aceleradamente en Los Ángeles (147%), Miami (121%) y Nueva York (98%) (FCIC, 2011).

En este contexto, la demanda y los precios de las viviendas incrementaron de forma significativa. En lo que se refiere al nivel de precios de las viviendas, entre el primer trimestre del 2002 y el pico alcanzado en el primer trimestre del año 2007, su valor incrementó en 117% con respecto al año base (1980), llegando a representar un múltiplo de aproximadamente 3,78 veces el crecimiento porcentual del nivel precios al consumidor existente en este mismo año (ver gráfico 7). este crecimiento se debió al aumento significativo en la demanda viviendas que se manifestó en Estados Unidos a partir de 1990. Así, a partir del primer trimestre de 1991, el volumen de viviendas familiares nuevas vendidas en Estados Unidos aumentó de forma considerable, llegando a triplicarse hasta alcanzar un máximo de aproximadamente 1,3 millones de ventas en el tercer trimestre del año 2005 (ver gráfico 7) (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019).

Gráfico 7: índice de precios de las viviendas unifamiliares



Fuente de los datos: (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019)

Elaboración: Propia

Ahora bien, la burbuja inmobiliaria fue paralela y, al mismo tiempo, consecuencia de la burbuja crediticia que se manifestó en la economía durante la década. Las causas de la burbuja han dado lugar a muchas discusiones, pero existen elementos comunes sobre los factores que sobrecargan a un mercado financiero desregulado. El crecimiento desmedido de la burbuja inmobiliaria se

sustentó en el financiamiento que proveyó el influjo de capitales extranjeros hacia Estados Unidos, producto de la desregulación del sistema financiero internacional y los mercados de capitales altamente integrados. Esto significaba que incluso los créditos más riesgosos se abarataron, permitiendo a las instituciones financieras generar un volumen creciente de préstamos impagables.

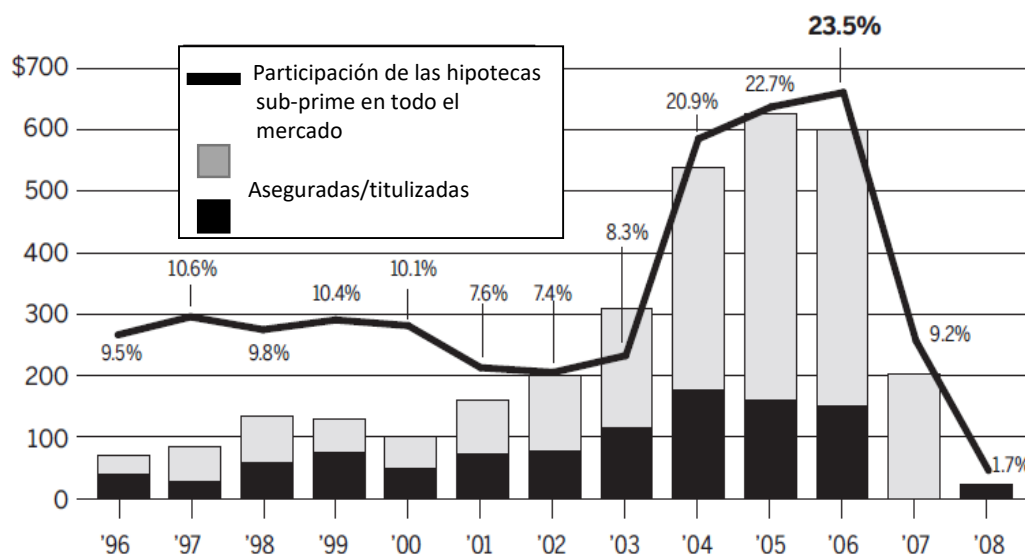
Hipotecas sub-prime

A inicios de los años 80's, la hipotecas subprime surgieron como un instrumento para contribuir a que las personas con historias crediticias inestables y riesgosas puedan acceder a créditos hipotecarios con más facilidad. Sin embargo, las restricciones presupuestarias y la falta de experiencia en el sistema crediticio que caracterizaban a este segmento de prestatarios los convertía en sujetos de riesgos más elevados para las instituciones crediticias. En este contexto, quienes accedían a este tipo de préstamos tenían la responsabilidad de pagar tasas de interés más elevadas relativas a los deudores que se encontraban en capacidad de acceder a las hipotecas *prime* (FCIC, 2011).

Ahora bien, de acuerdo con la FCIC (2011), antes de que los sistemas computarizados de calificación se consoliden en el sistema financiero a lo largo de la década de 1990, las agencias de crédito debían analizar (medir) la capacidad de acceso al crédito por parte de los prestatarios en función de sus ingresos, sus deudas, su capital y el valor de los activos que mantenían en garantía durante el período de vencimiento de los préstamos (generalmente créditos hipotecarios). Sin embargo, los nuevos sistemas de intercambio computarizados ampliaron el acceso al crédito subprime.

Entre las características de los nuevos sistemas se encontraban la reducción en los costos objetivos y subjetivos transaccionales y la mejora sistemática de los sistemas estadísticos aplicados para las calificaciones de riesgo. Asimismo, la nueva tecnología basada en records y calificaciones crediticias permitía a la banca y las agencias de crédito generar mayores ganancias derivadas de las hipotecas sub-prime (FCIC, 2011).

Dentro de este esquema, el crecimiento de la participación por parte de las hipotecas *subprime* en el mercado hipotecario fue notable. El gráfico 8 ilustra el porcentaje de participación de las hipotecas subprime sobre el mercado hipotecario y el monto nominal que circulaba en el mercado para cada año. Entre 1996 y 2006, tanto la participación relativa como el monto nominal aumentaron en más del doble de su valor, pasando de 9,5% a 23,5% y de aproximadamente 270 a 600 mil millones de dólares respectivamente (FCIC, 2011).

Gráfico 8: Participación de las hipotecas *subprime* en el mercado hipotecario (1996-2008)

Fuente y elaboración: (FCIC, 2011)

Adicionalmente, entre 1996 y 2007, utilizando los datos de SIFMA (2019) y el BEA (2019), se ha calculado el monto nominal en títulos respaldado por hipotecas (MBS) en circulación en aproximadamente 4,5 billones de dólares (Bureau of Economic Analysis, 2019) (sifma, 2019).

2.2.2 La banca comercial

Durante todo el siglo XX y, más aún, la década del 2000, la participación del sector financiero en la economía y los asuntos de la política económica creció de forma acelerada. A comienzos del periodo de posguerra (1947), el sector financiero representaba apenas un 10,4% del valor agregado total de la economía. No obstante, para el año 2007, este porcentaje se duplicó, alcanzando alrededor de un 20%. En cuanto a las ganancias corporativas, en 1980, el sector financiero aportaba cerca del 19% de los totales agregados. Empero, en el pico máximo del año 2002, este valor casi se duplicó, alcanzando un 35% (Bureau of Economic Analysis, 2019).

2.2.3 La banca paralela

La banca de inversión fue creada para operar libremente fuera de las regulaciones establecidas para la banca comercial a raíz de la gran depresión de 1929. Sin embargo, en el desarrollo de la década de 1980, la banca comercial se introdujo lentamente en el mercado de la banca de inversión (paralela) y su crecimiento a lo largo de la siguiente década implicaría la conformación de un mercado financiero con dimensiones inconmensurables (FCIC, 2011).

La característica fundamental de la banca de inversión se traducía en la oportunidad de generar ganancias considerables a costa de la exposición a riesgos significativos que se derivaban de los distintos instrumentos financieros que manejaba. De acuerdo a la FCIC (2011), esta herramienta financiera funciona a través de la captación de fondos provistos por inversionistas que depositan su riqueza con el objetivo de percibir retornos (ganancia) provenientes de valores

o títulos seguros a corto plazo, como son los bonos del tesoro, los títulos respaldados por hipotecas (MBS) y los documentos de deuda (papel comercial) emitidos por corporaciones con buenas calificaciones de riesgo.

Para garantizar un sistema de pagos eficiente, es decir, garantizar a los inversores los retornos correspondientes a sus títulos de propiedad, los fondos del mercado de dinero debían obtener recursos económicos para respaldar sus actividades. Así, los fondos invertían el dinero que recibían de sus prestamistas (inversionistas) a través en los títulos valores corporativos o gubernamentales pertinentes.

No obstante, las instituciones de la banca paralela no poseían una correcta legislación legal pública que respalde la utilización de sus depósitos y los fondos que los inversionistas mantenían en ella.

2.2.4 Titularización

En líneas generales, las instituciones y bancos hipotecarios generaban sus ganancias a través del *spread* entre los costos de su propio financiamiento y las tasas de interés que cobraban por los créditos hipotecarios que otorgaban. Sin embargo, a finales de la década de 1960 las leyes permitieron a la banca de inversión acceder a un instrumento financiero que sería el eje fundamental burbuja crediticia; este es, la titularización de activos (FCIC, 2011). En primera instancia, esta herramienta era utilizada por empresas público-privadas, como Fannie Mae o Freddie Mac para canalizar liquidez a los mercados hipotecarios y cumplir con ciertos objetivos de la política gubernamental de viviendas.

El funcionamiento elemental de la titularización se basa en que un prestamista, como Fannie Mae, compra una serie de hipotecas o activos a un banco comercial para agruparlos en un fondo común. El siguiente paso consiste en emitir una serie de *títulos* de propiedad sobre el valor de las hipotecas/activos que respaldaban a dichos títulos (papel comercial, repos, derivados, etc.). Posteriormente, se dividen los títulos en tramos de acuerdo a su rendimiento, el cual, al mismo tiempo, dependía del riesgo de las hipotecas subyacentes. A través de este mecanismo, las posibles pérdidas en ciertas hipotecas tendrían un impacto mínimo sobre las ganancias agregadas de todo el fondo.

Por último, los títulos se venden a inversionistas a través de la banca de inversión, *garantizando* el pago del principal y los intereses establecidos en el título, ambos en función de los pagos que deben realizar los deudores de las hipotecas subyacentes generadas en primera instancia. Bajo este esquema financiero, los prestamistas cobraban tarifas por generar y vender sus hipotecas. La institución tituladora (Fannie Mae) percibía sus ganancias a través el cobro de una tarifa específica a las instituciones generadoras de las hipotecas (bancos comerciales, instituciones de ahorro, etc.) por emitir los títulos respaldados en dichas hipotecas. Finalmente, los inversionistas recibían periódicamente los rendimientos acordados en los títulos valores que se derivaban de los intereses que se pagaban por las hipotecas (FCIC, 2011).

2.2.5 El colapso del sistema financiero

En el año 2008, el nivel de morosidad en las deudas hipotecarias y corporativas condujeron al sistema financiero al colapso, manifestándose en una de las crisis más significativas que Estados Unidos iba a vivir después de la gran depresión en 1929. Aunque las relaciones y causas subyacentes a este colapso financiero serán analizadas en capítulos posteriores, a continuación, se detallan los eventos fundamentales que se desarrollaron durante la crisis.

Uno de las primeras señales de que el mercado estaba colapsando fue el fracaso financiero y la adquisición asistida de Bear Stearns en marzo de 2008. El colapso financiero de este banco resaltó las debilidades que muchas otras instituciones financieras mantenían y, además, expuso los peligros inmanentes del mercado de repos y los riesgos provocados por los contratos de derivados.

Una vez terminado el proceso de salvataje de Bear, el mercado de repos era la siguiente víctima del proceso crítico que desató la ruptura de la burbuja inmobiliaria a partir del cuarto trimestre del año 2007. La desinflación de los precios de las viviendas alertó a los participantes de este mercado sobre el incremento del riesgo en la calidad de los activos financieros que se colocaban como garantía (viviendas).

A partir del año 2007, las pérdidas empezaron a manifestarse en todo el sistema. Bank of America reportó pérdidas por 9,7 mil millones, JP Morgan reportó 5,3 mil millones y Bear Stearns reportó 2,6 mil millones de dólares en pérdidas derivadas del mercado hipotecario (FCIC, 2011). Para enero del año 2008, el índice de S&P del sector financiero había caído más de 100 puntos, pasando de 498,79 a 389,71 en relación a enero del año anterior (Investing, 2019).

Por otra parte, entre el segundo y el cuarto trimestre de 2007, el monto nominal del papel comercial respaldado por activos (ABCP) disminuyó de forma precipitada de 1,1 billones a 871 mil millones de dólares. Este hecho implicaba que los mercados de crédito se estaban contrayendo de forma significativa, perjudicando la capacidad de las corporaciones de acceder a financiamiento para cumplir con sus obligaciones a corto plazo (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019).

En el año 2008, tanto Fannie Mae como Freddie Mac reportaron pérdidas significativas en sus estados financieros. En el caso de Fannie Mae, para el segundo trimestre del año 2008 las pérdidas ascendían a 2300 millones de dólares. Por otro lado, para diciembre del mismo año, Freddie Mac reportó pérdidas por aproximadamente 50 mil millones de dólares (Federal Home Loan Mortgage Corporation (Freddie Mac), 2008). En este contexto, entre septiembre del 2007 y septiembre del 2008, el valor de cierre para el precio de las acciones de Fannie Mae pasó de 65,61 USD a 6,84 USD; es decir, una pérdida de valor cercana a 90% (CNBC, 2019). El 2 de septiembre del 2008, el gobierno tomaba oficialmente el control legal de Fannie y Freddie y las ponía en estado de curatela. (FCIC, 2011).

Lehman Brothers

De acuerdo a su reporte trimestral, para mayo del 2008, las pérdidas realizadas (efectivas) fueron de 199 millones de dólares, mientras que, las pérdidas no realizadas (potenciales) ascendían a 1612 millones de dólares. Además, el precio de sus acciones se precipitaba hacia una caída irreversible. A partir del año 2007, el precio de las acciones de Lehman Brothers inició una contracción que no se detendría hasta su bancarrota el año siguiente. De hecho, para junio del 2008, las acciones ya habían caído a un valor que no superaba los 20USD (FCIC, 2011).

Así, el incremento de los riesgos del banco impidió que muchos contratos privados se cumplieran, puesto que nadie quería asumir las garantías de los activos más riesgosos. Por tanto, el gobierno tampoco estuvo dispuesto a realizar otro salvataje como el de Bear Stearns, debido a la falta de garantía colateral que ofrecía Lehman para asegurar cualquier crédito gubernamental. Para la madrugada del 15 de septiembre, Lehman Brothers se declaró en bancarrota, considerada la más grande en la historia de Estados Unidos (FCIC, 2011).

Capítulo III: Análisis teórico de las crisis desde la perspectiva teórica keynesiana

Tanto la crisis de 1973 como la crisis del 2008 representaron un punto de inflexión para la política y la teoría económica en Estados Unidos y el mundo. Por un lado, las políticas keynesianas, entendidas desde la síntesis neoclásica, las cuales manifestaron solidez y conllevaron a la prosperidad de Estados Unidos durante el período de posguerra, fueron fuertemente criticadas ante la coyuntura que se manifestó a raíz de la crisis de 1973. Por otro lado, la crisis del 2008 representó una oportunidad para la corriente keynesiana de retomar la validez que había mantenido durante el siglo XX, tanto en el análisis de las crisis como en la estructura de la macroeconomía como tal.

No obstante, más allá de la política económica adoptada por los gobiernos de turno en Estados Unidos, de acuerdo a la teoría keynesiana, el análisis sobre los desencadenantes de las crisis se debe fundamentar en la evolución de la demanda efectiva y el ciclo de las ganancias. Además, se debe analizar la incidencia que mantuvo el sistema financiero en relación a la evolución de la demanda y la EMC. En esta sección, se aplica el modelo de demanda efectiva y se analizan los movimientos y la relación entre los distintos factores desencadenantes de las crisis de 1973 y 2008 en función de los postulados teóricos keynesianos expuestos.

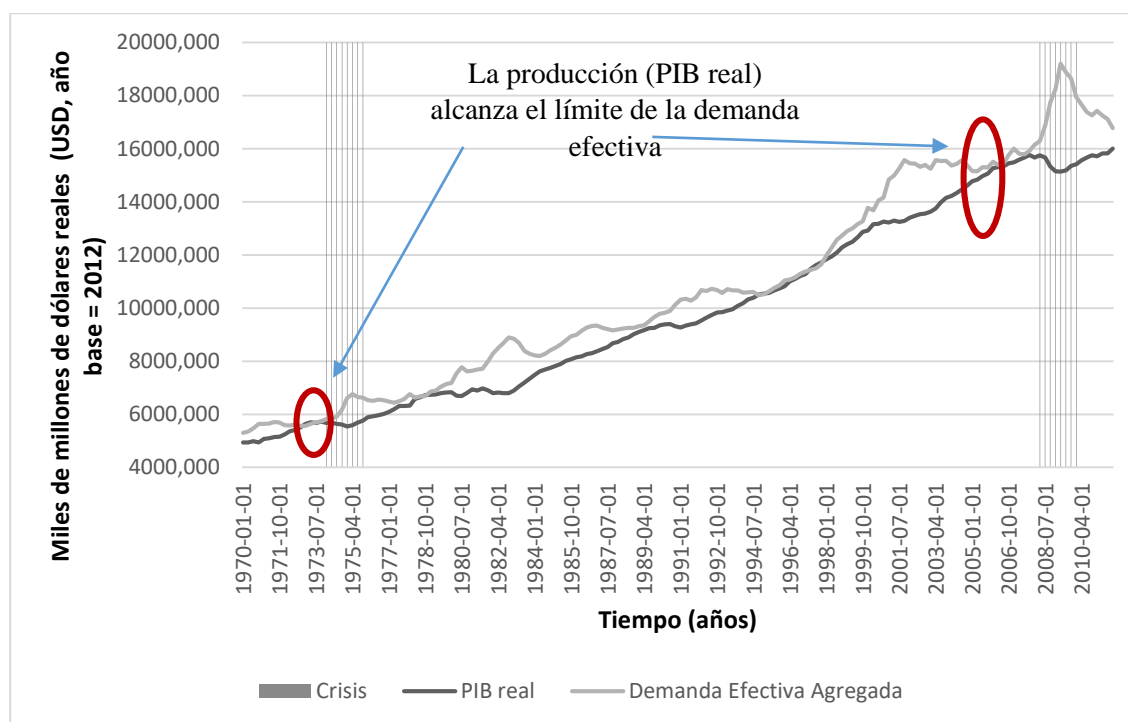
3.1. La demanda efectiva en las crisis de 1973 y 2008

El principio de la demanda efectiva subyace al análisis de las crisis económicas desde la perspectiva keynesiana. Al ser esta variable la que determina la relación entre el gasto agregado y la producción de ganancias de las empresas, las dinámicas entre la demanda y el producto interno bruto (producción) determinan el curso de desarrollo del ciclo económico.

El gráfico 9 muestra la dinámica entre la demanda efectiva agregada y el PIB real (producción) de Estados Unidos entre 1970 y 2011. Se evidencia que antes de cada recesión (1973 y 2008), la demanda se estanca o disminuye mientras el PIB real incrementa hasta el punto en donde ambas series de tiempo se encuentran, señalando el límite impuesto por la demanda efectiva a la producción.

Cuando la demanda efectiva se aproxima al PIB, la economía se encuentra en la brecha deflacionaria, por lo que las corporaciones utilizan el exceso de demanda y capacidad productiva para incrementar la producción y los precios de manera gradual.

Gráfico 9: Evolución de la demanda efectiva y el PIB real en Estados Unidos (1970-2010)



Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)
Elaboración: propia

Tal como propone Lambert (2016), cuando la producción (IPB real) iguala a la demanda agregada efectiva, el ciclo económico ha llegado al límite de la utilización de la capacidad productiva de los factores (capital y trabajo). En este punto, el nivel de precios incrementa y las ganancias alcanzan un máximo nivel a medida que la economía entra en la zona de la brecha inflacionaria.

Los gráficos 10 y 11 muestran la evolución de la demanda efectiva y al PIB real en relación a la tasa de utilización total de los factores TUTF ($c(1 - u)$). En el gráfico 10 se evidencia que, durante la década de 1970, el PIB real incrementó a medida que aumentó la tasa de utilización de los factores. Para el primer trimestre de 1972 (una año y medio antes de que inicie la crisis), el PIB real entró en la zona de la brecha inflacionaria, superando al PIB potencial en 57,94 miles de millones de dólares (ver tabla 1). Sin embargo, la participación laboral efectiva (l) era de 83% en comparación con la TUTF, la cual alcanzaba un 78%, de manera que la economía mantenía una brecha de capacidad suficiente para seguir creciendo. No obstante, alrededor del último trimestre de 1972, el PIB alcanzó el límite de la demanda efectiva, con una TUTF de aproximadamente 82% y una participación laboral de efectiva de 83%.

El incremento de la inversión y la productividad permitieron al PIB aumentar durante un año más a lo largo del límite mientras la demanda efectiva se aproximaba al PIB potencial. En el primer trimestre de 1973, cuando la brecha inflacionaria alcanzó la segunda diferencia más elevada, la diferencia entre la demanda efectiva y el PIB potencial alcanzó un valor mínimo de 122 miles de millones de dólares. Una vez se alcanzó este límite, alrededor de 3 trimestre más

tarde, la crisis se desencadenó. Como se expondrá más adelante, estas magnitudes coinciden con los valores mínimos del índice de BC, el cual es un indicador de la fase final del ciclo productivo y el límite de la brecha inflacionaria previo a una recesión.

Tabla 1: brecha inflacionaria trimestral (1970T1-1973T4)

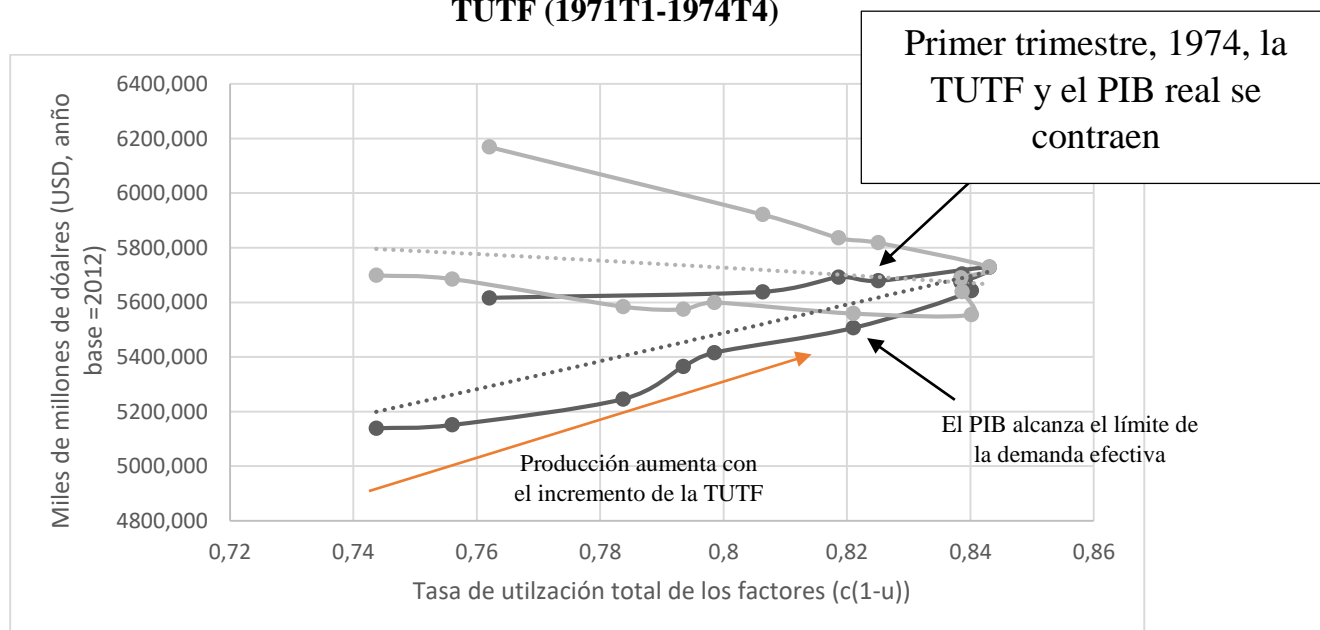
	1970				1971				1972				1973			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
PIB real - PIB potencial	-22,6	-55,6	-48,4	-139,1	-42,3	-52,6	-48,9	-75,6	-20,7	57,9	67,7	116,9	210,1	226,0	149,5	155,3
DE- PIB potencial	337,7	345,7	424,6	565,3	517,0	497,8	510,8	458,8	318,0	267,4	251,5	169,8	122,8	161,4	164,7	156,5

Fuente de los datos: (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019)

Cálculos y elaboración: propios

De acuerdo al contexto expuesto, a partir del primer trimestre de 1974, las medidas de utilización de los factores se contrajeron (ver gráfico 10), mientras la productividad del trabajo mantuvo una tasa de crecimiento negativa durante todo el año, señalando el inicio de la recesión (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019).

Gráfico 10: Evolución trimestral del PIB real y la demanda efectiva en función a la TUTF (1971T1-1974T4)



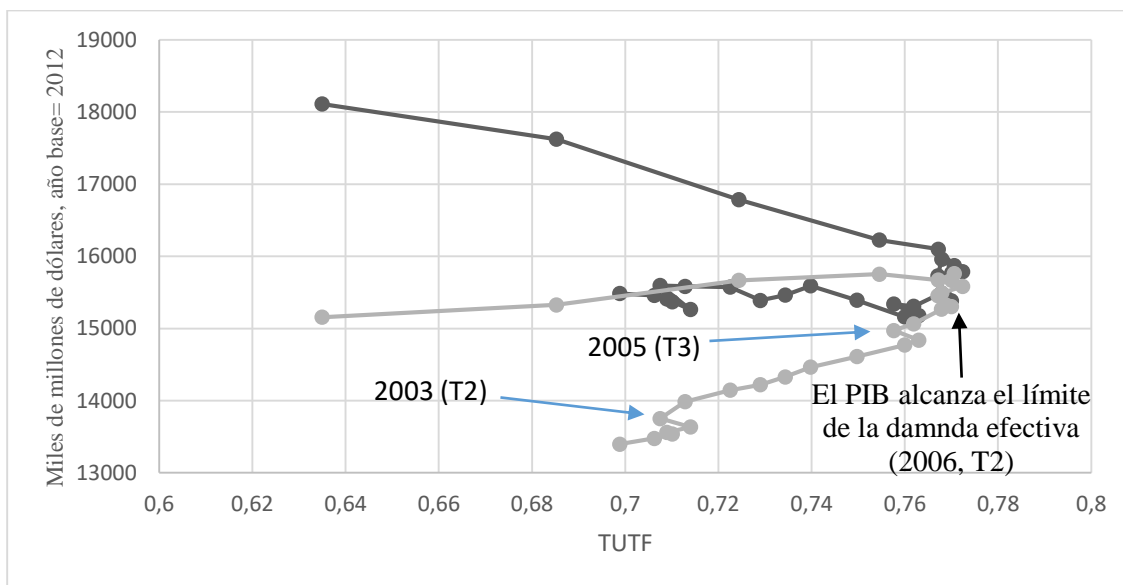
Fuente de los datos: (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019)
Elaboración: propia

Ahora bien, en la crisis del año 2008, al igual que en la crisis de 1973, el PIB real incrementó durante la década del 2000 en relación al aumento en la tasa de utilización total de los factores (TUTF) durante el período de auge (ver gráfico 11). Las excepciones más evidentes se

manifestaron en el segundo trimestre del año 2003 (TUTF = 0,71) y el tercer trimestre del año 2005 (TUTF = 0,76). En ambos casos, la disminución en la utilización fue compensada por un incremento, tanto de la productividad como de la inversión privada, permitiendo incrementos en la producción a pesar de la disminución en la TUTF.

De acuerdo a los datos de la Fred (2019), en el caso del segundo trimestre del 2003, la productividad mantuvo la mayor incidencia, aumentando en 5,1%. Para el cuarto trimestre del 2005, tanto la productividad como la inversión pasaron de una tasa de crecimiento negativa a una positiva de 3,2% y 1,3% respectivamente (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019).

Gráfico 11: Evolución trimestral del PIB real y la demanda efectiva en función a la TUTF (2002T1-2009T1)



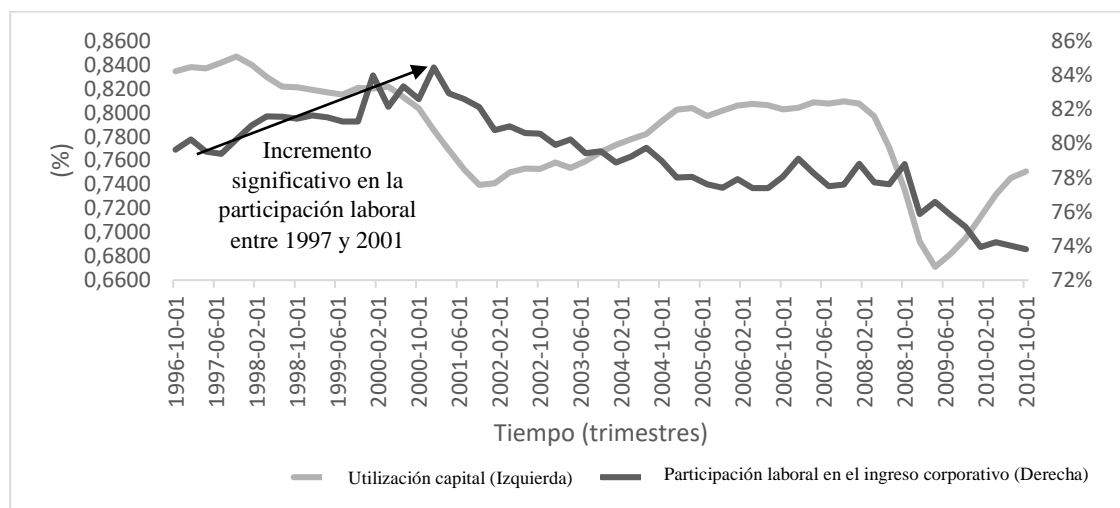
Fuente de los datos: (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019)
Elaboración: propia

Ahora bien, a pesar de que el PIB real alcanzó el límite de la demanda efectiva en el año 2006, la TUTF se mantuvo en alrededor de un 77% en correspondencia con el alivio parcial en la disminución de la participación laboral sobre el ingreso (ver gráfico 12), mientras la productividad del trabajo mantenía una tasa de crecimiento positiva (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019). Este crecimiento simultáneo en el límite de la demanda efectiva se debe a que la participación laboral efectiva en el ingreso del sector corporativo incrementó de forma significativa entre 1997 y 2001, pasando de 80% a 84% respectivamente. En contraste, la utilización del capital mantuvo una tendencia decreciente durante el mismo período (ver gráfico 12), fortaleciendo el excedente de la demanda previo al colapso de la participación laboral durante la década del 2000.

En este contexto, la demanda efectiva era más fuerte que en la recesión de 1973, permitiendo a la utilización de la capacidad instalada crecer y mantener el mismo nivel durante casi cuatro años incluso en el límite de la demanda, antes de iniciar el proceso de contracción durante la crisis. Además, la burbuja inmobiliaria y crediticia que se formó desde finales de la década de

1990 incrementó la capacidad de gasto de la economía de forma artificial. Este hecho permitió a la inversión y al consumo crecer más allá de las posibilidades reales que el patrón de crecimiento de la participación laboral en el ingreso corporativo durante la década del 2000 hubiera permitido.

Gráfico 12: Participación laboral efectiva y utilización de la capacidad instalada trimestral (1996-2010)



Fuente de los datos: (Bureau of Labor Statistics, 2019); (Federal Reserve Bank Of St. Louis, 2020)

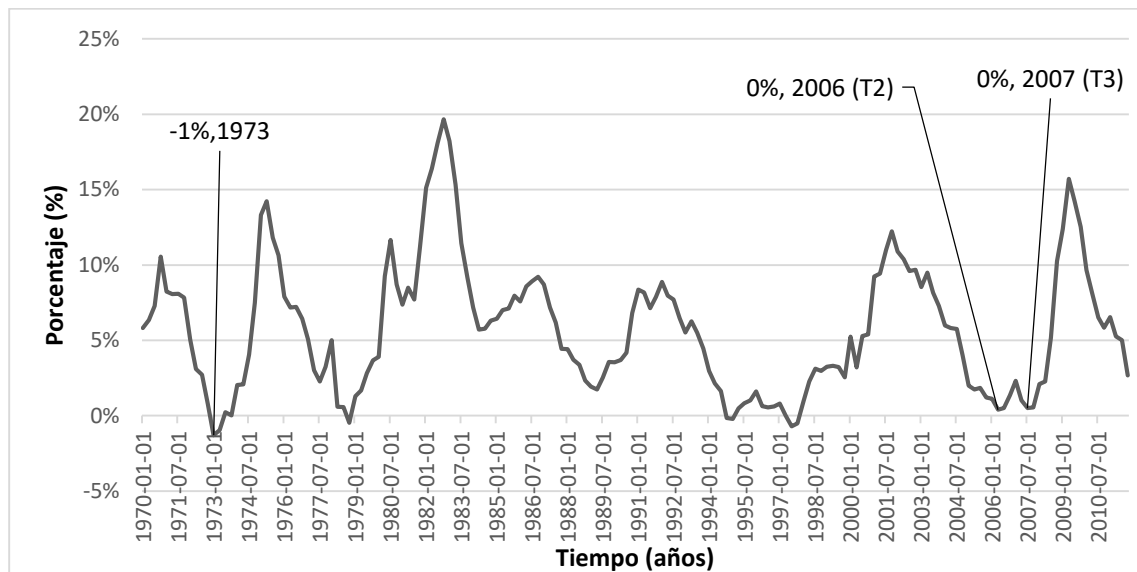
Elaboración: propia

Tal es así, que, la exuberancia en el sistema financiero permitió a la economía mantener un exceso de demanda suficiente para aprovechar los recursos productivos e incrementar el PIB. No obstante, partir del 2001, la participación laboral disminuyó de forma sistemática mientras la utilización del capital incrementó, manteniendo un nivel elevado hasta la recesión en el año 2008. Estos factores aceleraron el proceso de saturación de la demanda efectiva en relación a la inercia de crecimiento de la producción. Por lo tanto, la brecha inflacionaria tuvo un valor máximo de 30 mil millones de dólares en el cuarto trimestre del 2007, en donde se supone inició la crisis antes de que el PIB real se contraiga en el primer trimestre del 2008.

3.1.1 El índice BC

Ahora bien, se debe analizar la evolución del *índice de la brecha de capacidad* (BC) con el fin de comprobar que la insuficiencia de demanda efectiva precedió a ambas crisis. El gráfico 13 muestra los valores trimestrales del índice desde 1970 al 2012. Como se puede evidenciar, antes de cada recesión, el índice alcanzó el límite inferior de cero ($BC \approx 0\%$). Cuando el índice se aproxima a cero, la economía se aproxima al límite de la demanda efectiva, lo que se traduce en la disminución del exceso de capacidad productiva utilizable en relación a la capacidad de consumo del trabajo. En el caso de la crisis de 1973, para el primer trimestre del mismo año, el índice BC alcanzó un valor de -1% cuando la TUTF alcanzó el máximo de 84%, superando la participación laboral efectiva (83%); o, lo que es igual, la producción alcanzó el límite de la brecha inflacionaria.

Gráfico 13: Índice de BC trimestral (1970-2011)



Fuente de los datos: (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019)
Cálculos y elaboración: Propios

En el caso de la crisis subprime (2008), la economía llegó al límite inferior en dos ocasiones antes de entrar en la recesión, en el segundo trimestre del 2006 y en el tercer trimestre del 2007. En ambas ocasiones, la TUTF y la participación laboral en el ingreso mantuvieron un valor que oscilaba alrededor de 77%, dado que ésta última condiciona a la primera. Así, el índice de BC incrementó de forma parcial en el primer trimestre del 2007 puesto que la participación laboral incrementó de 77% a 79%. Esto generó un espacio para que la productividad pueda crecer durante un año más (ver gráfico 15) antes de contraerse en el 2008.

Por otro lado, ambas recesiones demuestran que el índice de BC es un indicador adecuado para predecir el límite a la tasa de pleno empleo dentro de cada ciclo económico antes de que la utilización del trabajo y el capital se contraigan, señalando el inicio de una crisis. Así, en el primer trimestre de 1973, el índice de BC alcanzó un mínimo de -1,3%, mientras el desempleo apenas se redujo en 0,1% en los próximos 3 trimestres, consecuencia del incremento parcial de la participación laboral sobre el ingreso y la disminución de la utilización de la capacidad instalada (ver gráfico 12). Sin embargo, en el primer trimestre de 1974 el desempleo ya había incrementado en 0,3%.

Por otro lado, en el segundo trimestre del 2006, el índice de BC alcanzó un mínimo de 0,4%. De la misma forma, el desempleo disminuyó en apenas 0,2% durante los siguientes seis meses hasta incrementar en 0,1% en el primer trimestre del 2007, manteniendo este valor a medida que el índice de BC se aproximó nuevamente al límite inferior de 0%. A partir del tercer trimestre del 2007 (donde inició la crisis), el desempleo inició un incremento continuo mientras el índice de BC alcanzó un mínimo de 0,4% (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019).

3.1.2 Ciclo de la demanda y la productividad

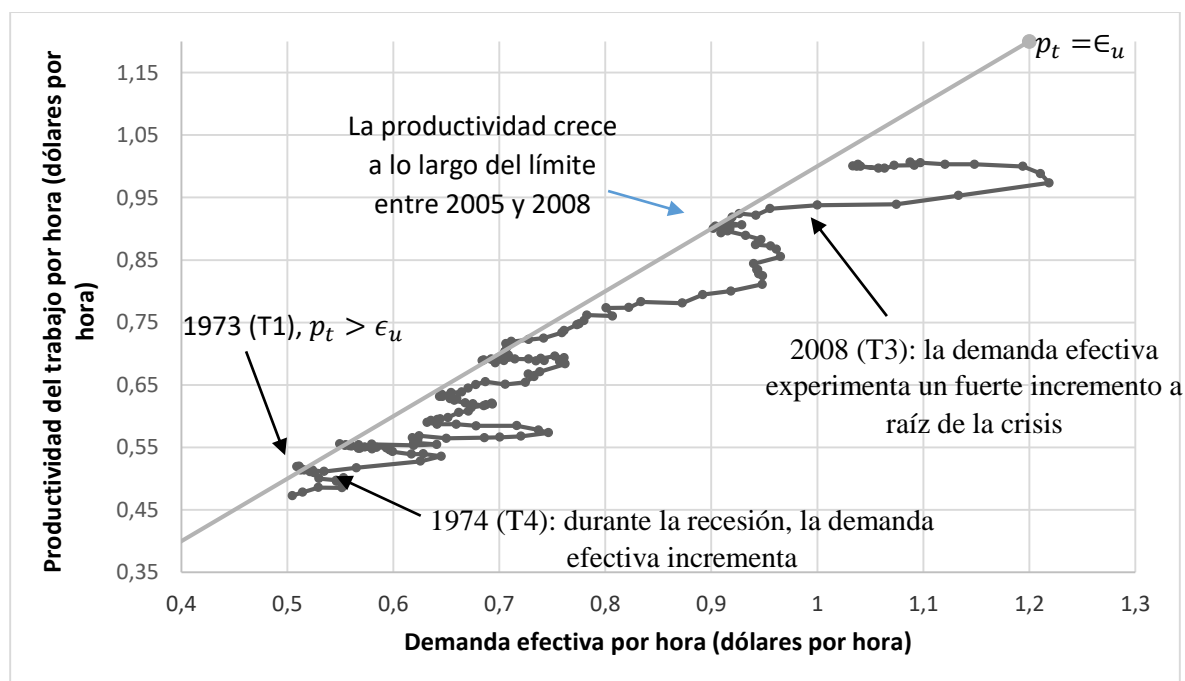
Ahora bien, la productividad incrementa con el aumento del índice BC ($BC > 0\%$), puesto que existe más capacidad (demanda potencial) excedente para aprovechar cuando la economía se encuentra en la brecha deflacionaria. Las recesiones son un proceso normal por el cual atraviesan las economías para presionar al incremento de la productividad sobre los límites que impone demanda efectiva a la utilización de los factores productivos.

En el gráfico 14, la línea azul muestra los movimientos de la producción por hora de trabajo (productividad del trabajado) en relación a la demanda efectiva por hora de trabajo. Se espera que la productividad no sobrepase el límite impuesto por la demanda efectiva unitaria (Lambert, 2016).

Como se aprecia en el gráfico, la productividad mantiene en un patrón de crecimiento constante por debajo de la línea que señala el límite (tendencia central) de la producción (Demanda efectiva unitaria = PIB real unitario). Así, cuando la línea azul se aproxima hacia la recta (límite), la productividad incrementa mientras la demanda efectiva disminuye.

A lo largo del límite, mientras la producción incrementa con una demanda efectiva insuficiente, la productividad se estanca por varios años con un crecimiento que se aproxima a 0%. Para incrementar la productividad, las corporaciones deben utilizar capital y trabajo, pero en el límite de la demanda efectiva, no es posible incrementar las tasas de utilización, de forma que el crecimiento de la productividad es limitado al no existir capacidad productiva sobrante. En el gráfico, esta dinámica se evidencia en el movimiento de la línea a lo largo de la curva que señala el límite de la demanda efectiva, lo que se puede evidenciar en el período inmediato anterior al desencadenamiento de ambas crisis.

Gráfico 14: Evolución trimestral conjunta de la productividad laboral por hora y la demanda efectiva unitaria



Fuentes de los datos: (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019); (Bureau of Labor Statistics, 2019)
Cálculos y elaboración: (Lambert, 2016); propia

Así, durante la recesión, tanto la demanda efectiva como el PIB real incrementan en relación a cada unidad/hora de empleo, de manera que la productividad tiene la capacidad de aumentar debido al exceso de capacidad productiva no utilizada. En el gráfico se puede apreciar que en el primer trimestre de 1973 la productividad unitaria ya superaba a la demanda efectiva unitaria; en otras palabras, el nivel de producción superó la capacidad de consumo del trabajo.

Posteriormente, la productividad se mantuvo estancada en este punto durante siete trimestres, dado que el índice de BC cayó a -1% durante 1973. En el cuarto trimestre de 1974, la demanda efectiva despuntó durante la recesión, incrementando el potencial para aumentar la productividad y, consecuentemente, la producción agregada. De hecho, entre el primer trimestre de 1974 y el tercer trimestre de 1975, la tasa de crecimiento de la productividad incrementó de -2,15% a 5,00% (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019).

Ahora bien, previo a la recesión del 2008, entre 2005 y 2008 la productividad se mantuvo estancada y contenida en el límite de la curva $p_t = \epsilon_u$. Este hecho mantiene concordancia con la insuficiencia de la demanda efectiva que se manifestó a partir del 2006, en donde el índice BC alcanzó el límite de 0,4%. A partir del último trimestre del 2008, la crisis se desató y la demanda efectiva inició una fuerte expansión, lo que se evidencia en el movimiento de la línea p_t hacia la derecha del límite, permitiendo a la productividad incrementar hacia un nuevo equilibrio.

Productividad y participación laboral

Ahora bien, la dinámica entre la productividad y la demanda efectiva requiere analizar la dinámica entre la productividad y la participación del trabajo en el ingreso. Para este efecto, se debe estudiar la relación entre la participación laboral en el ingreso corporativo, el salario real y la productividad. Si se entiende a la participación laboral, de acuerdo al Bureau of Labor Statistics (BLS) (2019), como el ingreso total de los trabajadores sobre el valor agregado total producido en el sector corporativo, se puede analizar la participación laboral en términos del ingreso laboral unitario (salario real por hora) y el producto/ingreso total por hora de trabajo (productividad). De esta forma, la participación laboral se define de la siguiente manera,

$$l = \frac{w_r}{p_l}$$

Dónde,

w_r : salario real por hora de trabajo

p_l : Productividad por hora de trabajo

Reordenando los términos, se puede expresar la productividad de la siguiente forma:

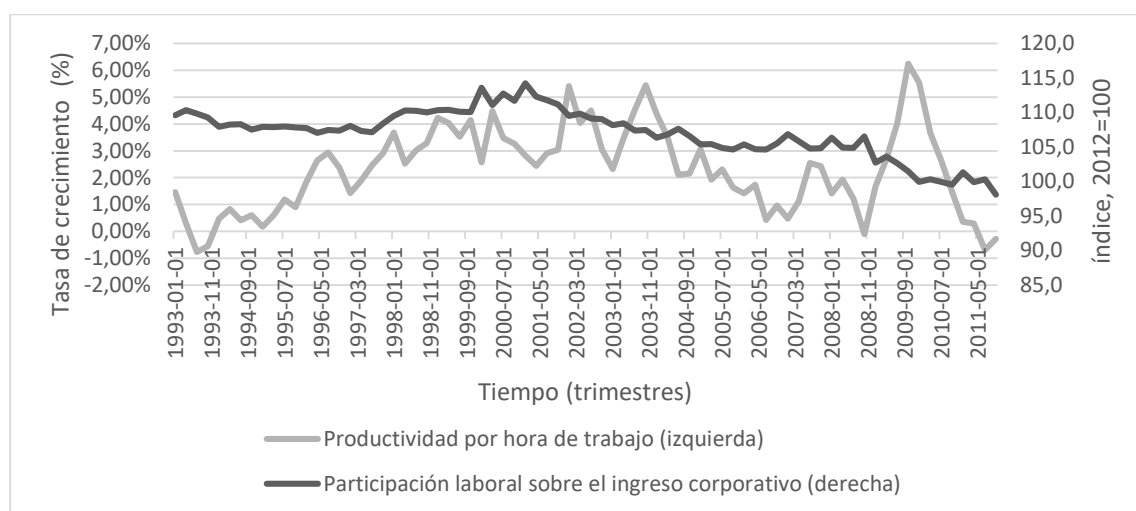
$$p_l = \frac{w_r}{l} \quad (1.1)$$

La ecuación (1.1) muestra que, para mantener la competitividad de las corporaciones, la participación laboral debe disminuir a medida que crece la productividad, manteniendo la tasa

de crecimiento de los salarios reales (w_r) constantes a medida que incrementa la producción. Sin embargo, al mismo tiempo, la caída de la participación laboral impone el límite fundamental al crecimiento de la productividad puesto que, al bajar la primera también se contrae la demanda efectiva, limitando el potencial de crecimiento de la producción. De acuerdo a este esquema, entre el año 2001 y 2006, la productividad incrementó mientras la participación laboral disminuyó de forma sostenida.

Entonces, la tasa de crecimiento de la productividad fue positiva pero decreciente a medida que la participación laboral impuso una barrera que incrementó de forma progresiva. Asimismo, en el gráfico 15 se puede apreciar un incremento sustancial de la productividad durante el año 2009 a raíz de la disminución de la participación laboral. No obstante, esta disminución limitó la fortaleza de este incremento en tal grado que éste vino acompañado de una contracción igual de pronunciada y repentina a lo largo del 2010 y 2011.

Gráfico 15: Participación laboral y productividad trimestral (1993-2011)



Fuentes de los datos: (Bureau of Labor Statistics, 2019); (Federal Reserve Bank Of St. Louis, 2020)
Cálculos y elaboración: Propios

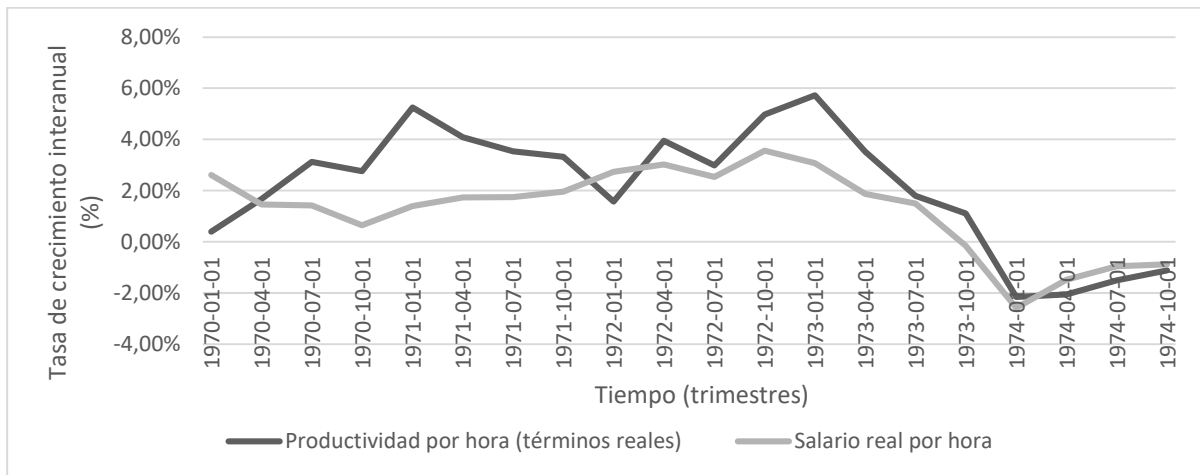
3.1.3 El gasto en consumo

El consumo depende del ingreso que perciben los individuos. Este ingreso se manifiesta en los salarios nominales en relación a los cambios en los niveles de inflación de los bienes que se consumen. Tal es así, que, el fundamento para analizar al consumo y su incidencia en las crisis estudiadas se debe estudiar los movimientos de los salarios reales y, por tanto, de la participación laboral sobre el ingreso corporativo.

El gráfico 16 muestra los movimientos del salario real en Estados Unidos entre 1965 y 1980. La tasa de crecimiento del salario real mantuvo una tendencia decreciente a partir del segundo trimestre de 1973. Así entre el primer trimestre de 1973 y el primer trimestre de 1974, la tasa de crecimiento del salario real pasó de 3,08% a -1,47%. Esta contracción fue consecuencia de la dinámica entre los salarios nominales y la elevada inflación a inicios de la década. De acuerdo a los datos del Fred (2019), en el primer trimestre de 1974, la tasa de crecimiento de los salarios

nominales disminuyó de 8,26% a 7,09%, mientras la tasa de inflación (medida por IPC) incrementó en 2,98% (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019). Es importante señalar que los elevados niveles de inflación durante la década de 1970 se debieron a la devaluación del dólar, el incremento en los costos laborales y no-laborales debido al embargo petrolero y las políticas de precios y salarios adoptados por la administración de Nixon.

Gráfico 16: Productividad y salarios reales trimestrales (1970-1974)



Fuente de los datos: (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019)

Elaboración: propia

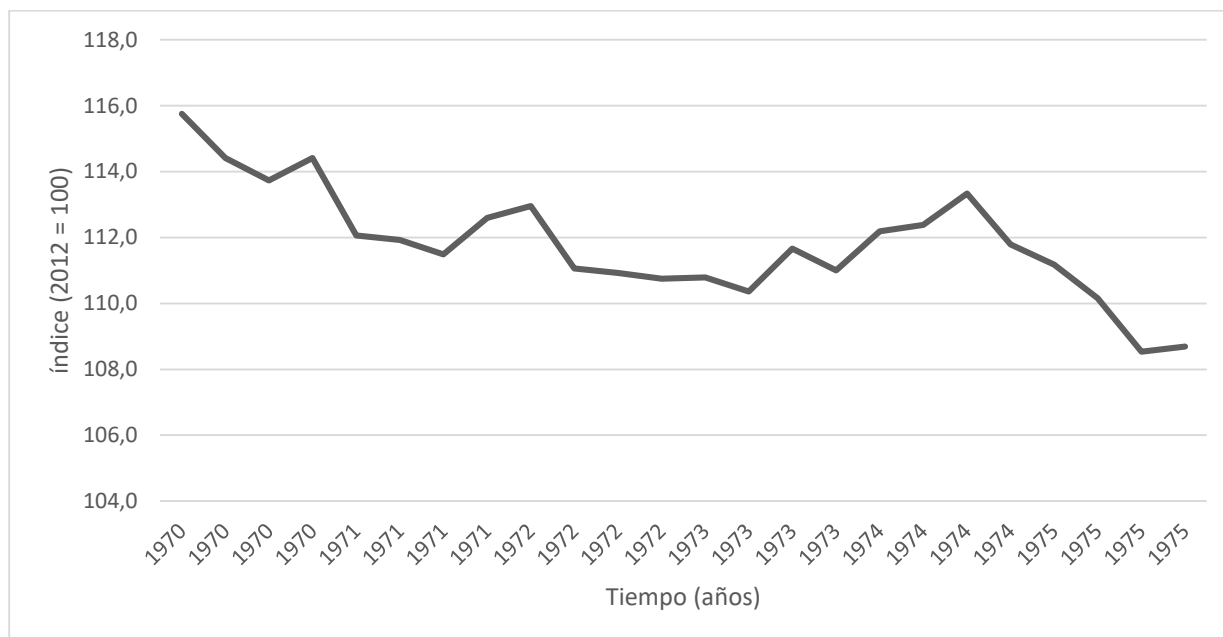
Productividad, participación laboral y consumo antes de las crisis de 1973 y 2008

Ahora bien, aunque la magnitud de consumo depende de la cantidad de ingresos que perciban los trabajadores, el límite al consumo en relación a la producción se refleja en la participación de estos ingresos sobre el valor agregado que producen las corporaciones. Es así, que, se debe analizar la relación entre la participación laboral en el ingreso agregado, el salario real y la productividad. Haciendo referencia a la ecuación (1.1), se define a la participación laboral sobre el ingreso de la siguiente manera:

$$l = \frac{w_r}{p_l} \quad (1.2)$$

Con esta definición, la disminución de la participación laboral entre 1970 y 1973 (ver gráfico 17) se debe principalmente a que la productividad incrementó a una tasa superior que el salario real. De hecho, entre el primer trimestre de 1970 y el segundo trimestre de 1972, la tasa de crecimiento trimestral promedio de la productividad del trabajo fue de 2,97% mientras que la del salario real fue de 1,87%.

**Gráfico 17: Participación laboral trimestral sobre el ingreso corporativo
(1970T1-1975T1)**



Fuente de los datos: (Bureau of Labor Statistics, 2019)

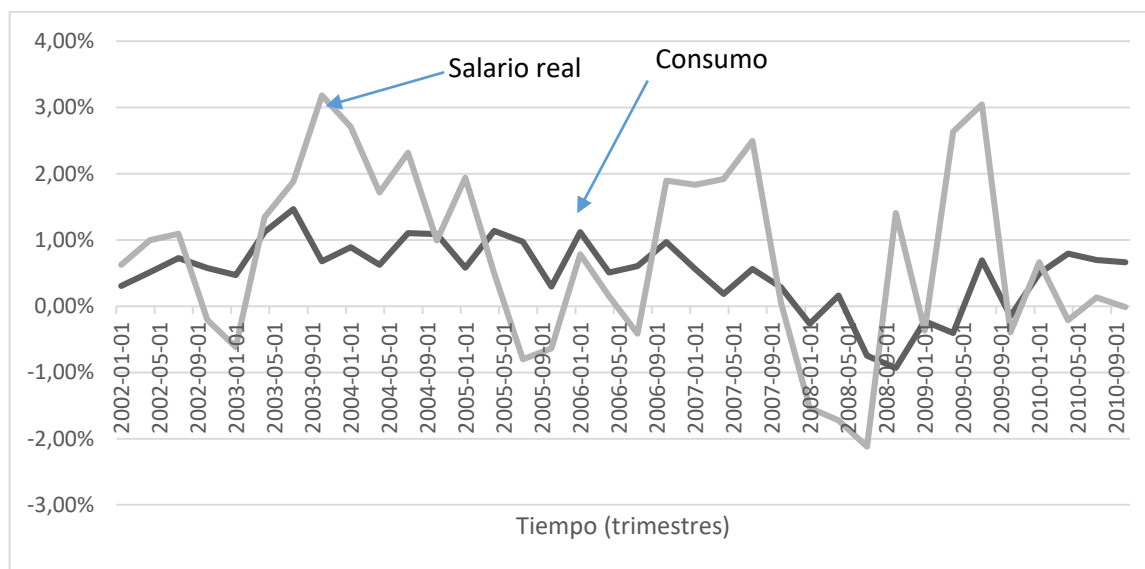
Elaboración: propia

Así, el poder adquisitivo y la liquidez potencial real del trabajo disminuyó al inicio de la década y, por tanto, disminuyó la capacidad de gasto en consumo de los individuos en magnitud absoluta y en proporción al aumento de la producción. Además, la contracción real de los salarios mermaron de forma directa el poder adquisitivo de los consumidores durante la recesión, contrayendo el consumo real en -1,38% para 1974 (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019)¹⁸

Ahora bien, durante la primera mitad de la década del 2000, la tasa de crecimiento del consumo mantuvo un patrón estancado, pero no disminuyó como el salario real (ver gráfico 18). Como se ha mencionado antes, este hecho se debe principalmente al incremento en los créditos al consumo y las ganancias producidas por el incremento en los precios de las viviendas durante todo el período de la burbuja crediticia (1997-2007).

¹⁸ La tasa de crecimiento del consumo real se calculó en base a la medida de consumo personal dividida por el índice de precios al Consumidor (IPC) en Estados Unidos con año base = 1982.

Gráfico 18: Tasa de crecimiento trimestral del salario real y del gasto real en consumo (2002-2011)

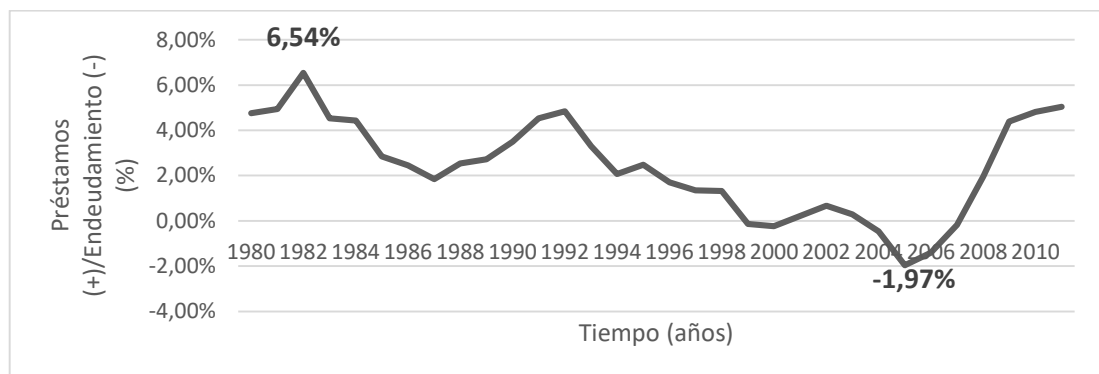


Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019), (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019)
Cálculo y elaboración: Propios

La excesiva disponibilidad de crédito durante la inflación de la burbuja crediticia tuvo varias implicaciones para el consumo. Por un lado, el nivel de pasivos de los hogares americanos incrementó de forma considerable ya desde inicios de la década de 1980. Esto es, en 1982, las familias eran prestamistas netos, lo que significa que sus créditos al sistema financiero (a través de sus depósitos de ahorro) excedían los préstamos solicitados en una cantidad equivalente al 6,54% del PIB.

No obstante, en el año 2005, los créditos hipotecarios adquiridos por los hogares incrementaron sustancialmente el nivel de sus pasivos. Tal es así que, para el año 2005, las familias ya se habían convertido en prestatarios/deudores netos en una cantidad equivalente al 1,97% del PIB nominal (ver gráfico 19) (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019) .

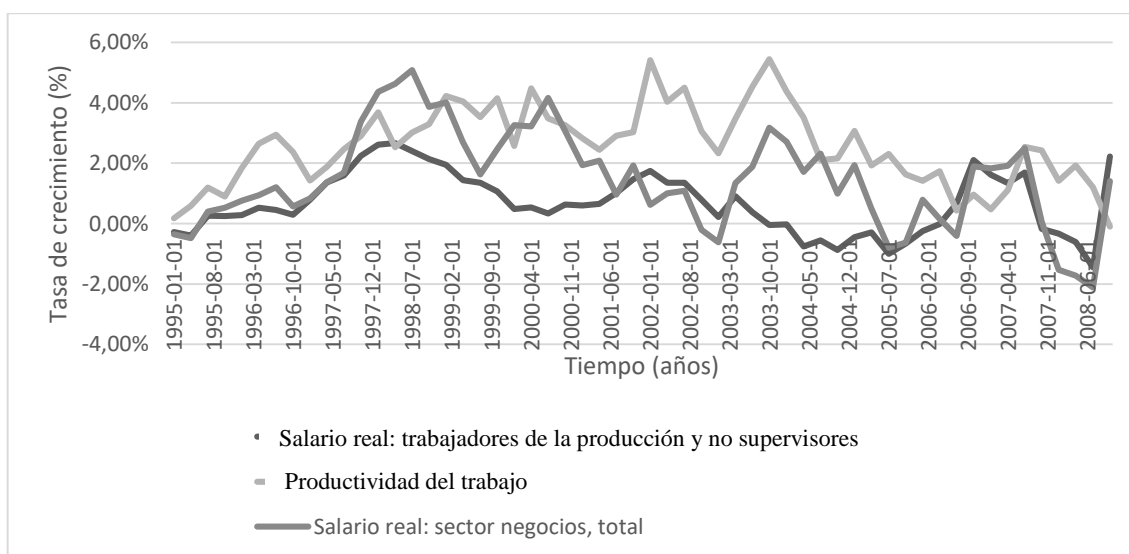
**Gráfico 19: Endeudamiento/crédito neto de los hogares como porcentaje del PIB
(1980-2011)**



Fuente de los datos: (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019)
Elaboración: Propia

Por otro lado, las compensaciones salariales del sector financiero fueron desproporcionadamente grandes en comparación con todos los otros sectores de la economía, por lo que parte del consumo durante la década del 2000 puede haberse sostenido por los salarios de este sector. En el gráfico 20 se ilustra la evolución de las tasas de crecimiento trimestral de la productividad y los salarios reales para todo el sector privado no residencial y los empleados pertenecientes a la producción y puestos no supervisores entre 1995 y 2008. Como se puede apreciar, cuando no se toma en cuenta los puestos de supervisión en el cálculo del salario real, la diferencia entre el crecimiento de la productividad y los salarios es considerablemente mayor.

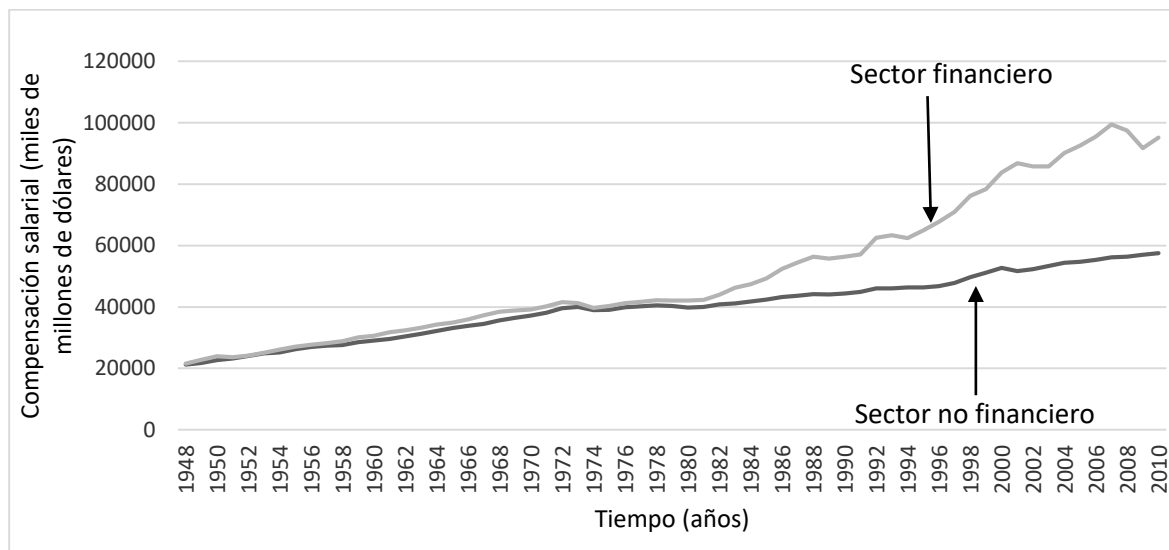
Gráfico 20: Tasa de crecimiento trimestral de la productividad, el salario real de los trabajadores de la producción y el salario real de todos los trabajadores en el sector corporativo



Fuente de los datos: (Federal Reserve Bank Of St. Louis, 2020)
Cálculo y elaboración: propios

Más aún, la diferencia se agranda durante la década del 2000, en donde la burbuja se encontraba en apogeo y los salarios en los puestos de supervisión y del sector financiero incrementaron de forma exponencial. De hecho, en el gráfico 21 se evidencia cómo el impulso económico que experimentaron en la década de 1980 los bancos comerciales y la banca paralela significó un punto de quiebre definitivo en los niveles salariales entre el sector financiero y no financiero. En el año 2007, previo a la crisis, las compensaciones salariales en el sector financiero eran alrededor de 77% mayor al del sector no financiero

Gráfico 21: Compensación salarial anual promedio del sector financiero y no-financiero (1948-2010)



Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)
Elaboración: Propia

Por lo tanto, cuando las magnitudes del salario real y la participación laboral disminuyeron durante el año 2005, la tasa de crecimiento del gasto en consumo mantuvo una tendencia decreciente hasta alcanzar valores negativos durante los años de la crisis.

La participación laboral en el mercado de trabajo

La disminución de la participación laboral es un factor que afecta a la magnitud de la oferta de trabajo. Una compensación salarial reducida en proporción a los incrementos de la productividad implica una menor participación laboral sobre el ingreso. Además, el bajo crecimiento de los salarios reales es un factor que disminuye la oferta laboral, puesto que los individuos no están dispuestos a ofrecer su trabajo a una tasa salarial que no compense su capacidad productiva. Este hecho menoscabó, aún más, la capacidad de consumo de los individuos en relación al crecimiento de la producción durante el auge inmobiliario.

Ahora bien, si se entiende a la oferta laboral como la tasa de participación de la fuerza laboral en el mercado de trabajo, la disminución de la participación laboral sobre el ingreso corporativo provee una explicación precisa para la contracción significativa que experimentó la participación laboral en el mercado de trabajo durante toda la década del 2000. A pesar de que

a partir de 1963 esta variable había incrementado de forma sostenida, entre el año 2000 y 2015, la participación de la fuerza laboral disminuyó de 67,1% a 62,7%. En consonancia, dentro del mismo período temporal, la participación del trabajo en el ingreso corporativo pasó de un máximo a disminuir en una magnitud récord de aproximadamente -12%. Esto implica que la personas percibieron un nivel de salarios insuficiente, abandonado el mercado laboral por el desincentivo que genera recibir una porción progresivamente menor de la riqueza nacional.

3.2 Eficiencia marginal del capital y sus implicaciones

Cuando la productividad y la utilización de los factores de la producción han alcanzado el límite del ciclo productivo, la forma de aumentar la demanda efectiva es a través de incrementos en la participación laboral, la creación de una burbuja o el aumento del stock de capital a través de la inversión productiva. No obstante, la relación entre la demanda efectiva y la inversión productiva depende de la rentabilidad en la economía, reflejada en la eficiencia marginal del capital (EMC). En esta sección se calculan los valores de esta variable para toda la economía y para el sector corporativo y se analiza la incidencia que mantuvo esta variable sobre el gasto de inversión y la consecuente incapacidad de incrementar esta última cuando la producción se encuentra en el límite de la demanda efectiva.

3.2.1 Evolución de la EMC

El cálculo de la eficiencia marginal de capital, tal como lo presenta la Comisión Europea (2019), se obtiene la siguiente manera:

$$e_t = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{(\sum_{t-1}^t I (FBCF))/2}^{19}$$

Dónde,

Y: PIB real

I: Inversión fija real medida como la Formación burta de capital fijo (FBCF)

t: período presente

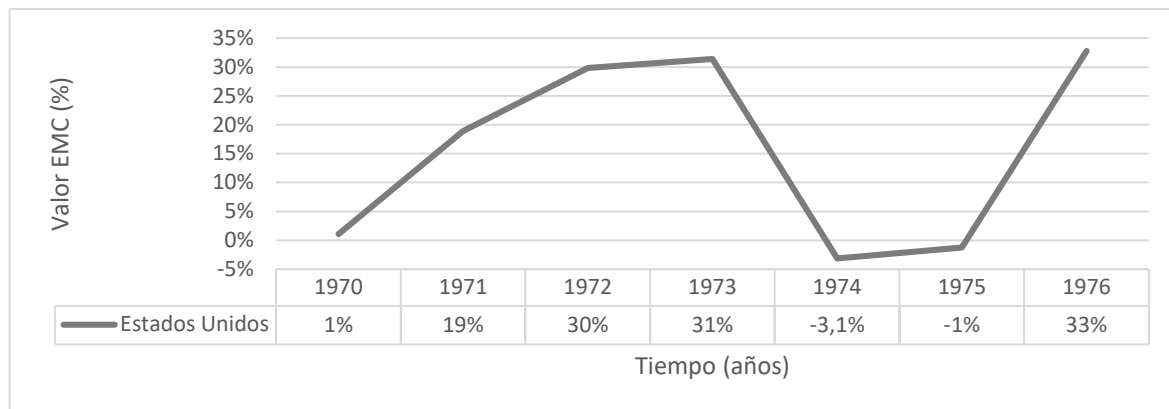
Dado que, por un lado, el PIB real es el equivalente agregado de los flujos de rendimientos del capital y, por otro lado, el gasto en inversión fija (FBCF) representa el flujo de gasto en costos de reposición, el cálculo de la eficiencia marginal del capital no cambia en forma alguna su estructura conceptual²⁰.

En relación a la crisis de 1973, en el gráfico 22 se puede apreciar los distintos valores que tuvo esta variable desde 1970 hasta 1976. Los resultados proyectados muestran un patrón de estancamiento y colapso de la eficiencia marginal del capital en el período temporal en el cual de la producción se aproxima a los valores límites impuestos por la demanda efectiva.

¹⁹ (European Commission, 2019)

²⁰ Referirse a macro teórico, sección “Crisis en la perspectiva keynesiana”

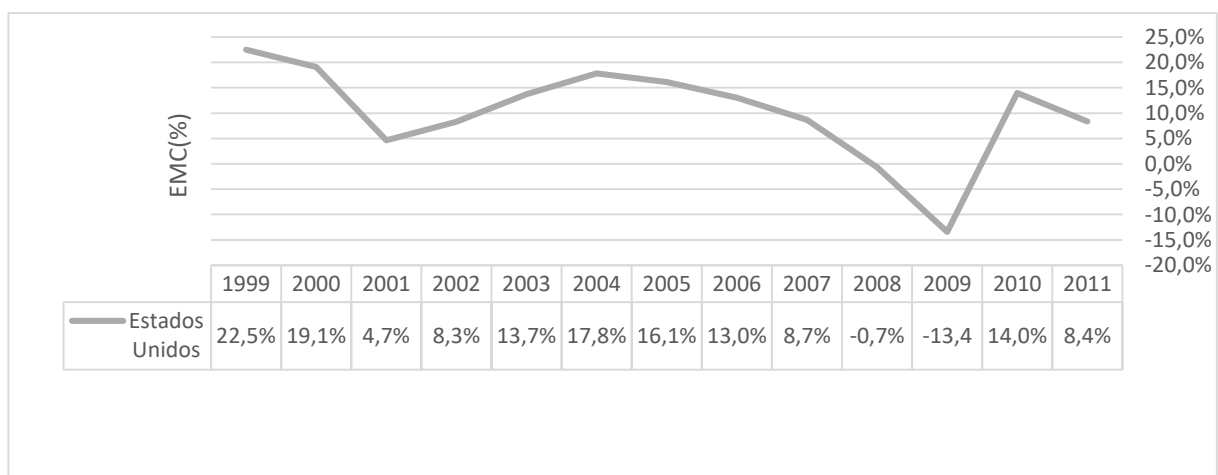
Gráfico 22: Eficiencia marginal del capital anual (toda la economía) (1970-1976)



Fuente de los datos: (European Commission, 2019)
Elaboración: Propia

Así, entre 1971 y 1972, la EMC incrementó de 19% a 30% aproximadamente. No obstante, para el año siguiente (1973), este acelerado crecimiento se estancó de forma particularmente repentina, alcanzando un valor de 31% en consonancia con la aproximación del PIB real hacia la función de demanda efectiva. Para 1974, el valor de la EMC fue pasó de 31,37% (1973) a -3,17%. Por otro lado, en lo que se refiere a la crisis del 2008, la eficiencia marginal del capital inició el proceso de colapso ya desde el año 2006, alcanzando un mínimo de -13,4% en 2009 (ver gráfico 23). Por lo tanto, tal como ilustran los datos empíricos, al inicio de una crisis, existe una gran proporción de capital fijo en uso cuya eficiencia marginal llega a ser negativa (Keynes, 1943[1936]).

Gráfico 23: Eficiencia marginal del capital anual (toda la economía) (1999-2011)



Fuente de los datos: (European Commission, 2019)
Elaboración: Propia

El estancamiento y el colapso subsecuente de la EMC se puede explicar por la relación entre los dos factores que se relacionan con las fluctuaciones en sus valores cuando la economía

alcanza el límite de la demanda efectiva. A saber, la sobreabundancia de capital y la relación de la EMC con la tasa de interés.

Relación entre la eficiencia marginal del capital, la tasa de interés y la inversión productiva

El incremento de la tasa de interés real en la crisis de 1973 reforzó el efecto depresivo de la contracción en la EMC sobre la inversión. En relación al proceso de alta inflación que se vivió durante los primeros años de la década de 1970 en Estados Unidos, la tasa de interés nominal incrementó en más de 50% entre 1972 y 1973. Sin embargo, la tasa de interés real incrementó de 0,89% a 2,41% durante la fase de auge. En este contexto, los incrementos en el nivel de precios (cambio negativo en el *valor* del dinero)²¹ no tuvieron efectos positivos sobre las expectativas de los empresarios por ingresos futuros mayores ni, por tanto, sobre la inversión.

De hecho, entre 1972-1973, la tasa de crecimiento de la inversión disminuyó de 8,03% a 7,08%. En contraste, entre 1971 y 1972, la tasa de crecimiento de la inversión aumentó 1,04% a 8,03%, en donde la tasa de interés real apenas incrementó de 0,62% a 0,88% y la EMC incrementó en 11%. El factor subyacente a este contraste es el hecho de que, en 1973, al PIB real alcanzó y superó el límite de la demanda efectiva. Para 1974, la tasa de interés real era de 1,65%, mientras que la EMC era negativa (-3%). Además, a pesar de que la tasa de interés real era negativa en 1975 (-1,28%), el valor de la EMC era de -1,26% durante el mismo año, de manera que la condición necesaria para incentivar a los individuos y las empresas a invertir ($e_r \geq r$) no se cumplió, ya que $r \gg e_r$ en ambos años.

En consonancia con los movimientos de la EMC, tanto la inversión bruta fija no residencial como la formación bruta de capital fijo (FBCF) disminuyeron de forma sustancial durante ambos años de crisis. Así, la inversión bruta disminuyó en -3,90% en 1974 y -7,30% en 1975; para los mismos años, la FBCF disminuyó en -6,63% y -16,9% respectivamente.

Ahora bien, al analizar la crisis del 2008, se evidencia que, a partir del año 2006, en donde el nivel de producción alcanzó el límite de la demanda efectiva, la relación entre la tasa de crecimiento decreciente de la EMC y los valores de la tasa de interés real pueden explicar la tendencia decreciente que manifestó la inversión fija no-residencial. Desde el año 2004, la tasa de interés real incrementó de forma sostenida hasta el año 2007, pasando de 1,61% a un máximo de 5,22%. Por el contrario, la EMC manifestó una tendencia decreciente, pasando de 17,8% (2004) a 8,7% (2007).

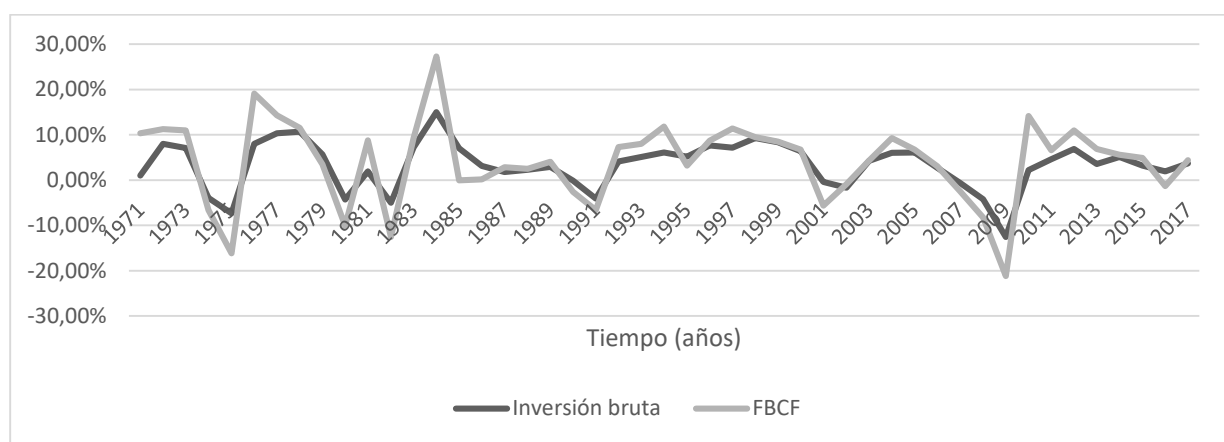
Es importante señalar que el riesgo en el sistema financiero incrementó de forma considerable durante la década del 2000 a raíz de la burbuja inmobiliaria (ver sección 1.2), de manera que la Reserva Federal incrementó la tasa de descuento de forma sistemática a partir de la segunda mitad de la década para frenar la sobrecarga de deuda (Federal Reserve Bank Of St. Louis, 2020). Dado que la tasa de interés bancaria fluctúa en la misma dirección que la tasa de descuento y, además, los niveles de inflación eran reducidos, la política restrictiva de la FED generó una tasa de interés real creciente en paralelo a una EMC decreciente. En un contexto de exuberancia financiera, las expectativas no se ajustaron de manera óptima ante la realidad

²¹ Un cambio negativo en el valor del dinero se refiere a la pérdida de poder adquisitivo del dinero por el incremento en el nivel de precios

objetiva de la economía real y el auge continuó a pesar de esta disonancia en el patrón de crecimiento contrario de estas variables.

Adicionalmente, aunque la tasa de interés haya disminuido de 3,08% en 2008 y 2,47% en 2009, la EMC fue negativa en ambos años, -0,66% y -13,39% respectivamente (The International Monetary Fund, 2017). Así, la tasa de interés real no disminuyó en el mismo nivel que en 1975, puesto que el nivel de inflación era reducido y *el riesgo del prestamista* era elevado. Por lo tanto, el colapso de la EMC fue superior al de la década de 1970, de manera que los efectos depresivos sobre la inversión se manifestaron de forma más agresiva. Así, la inversión bruta se contrajo en -12,55% y la FBCF en -21,15%.

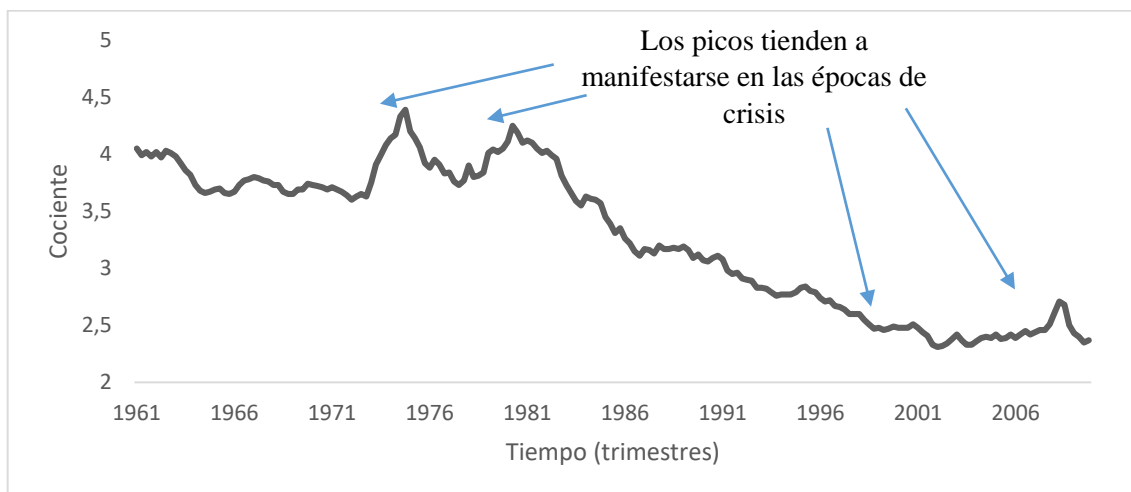
Gráfico 24: Tasa de crecimiento anual de la inversión bruta y la formación bruta de capital fijo (FBCF) del sector no residencial (1971-2017) (dólares constantes = 2012)



Fuente de los datos: (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019); (OECD, 2018)
Cálculo y elaboración: Propios

Sobreabundancia de capital

El segundo componente en el análisis de la EMC se relaciona con los efectos que tiene la sobreabundancia de capital fijo sobre las expectativas de las corporaciones en relación a los rendimientos futuros del capital. La sobreabundancia se refleja en el incremento de los inventarios de bienes durables cuando el ciclo de la producción se aproxima al límite de la demanda efectiva; o, lo que es lo mismo, cuando la producción supera a las ventas (demanda). Este patrón es evidente en el gráfico 25, en donde las cimas en el cociente entre los inventarios y las ventas del sector privado coinciden con años de recesión. Además, los incrementos más significativos en el cociente se manifiestan en los períodos que coinciden con los mínimos en el valor de la participación laboral en el ingreso corporativo, lo que sugiere que existe un nivel de consumo insuficiente en relación al incremento de la producción.

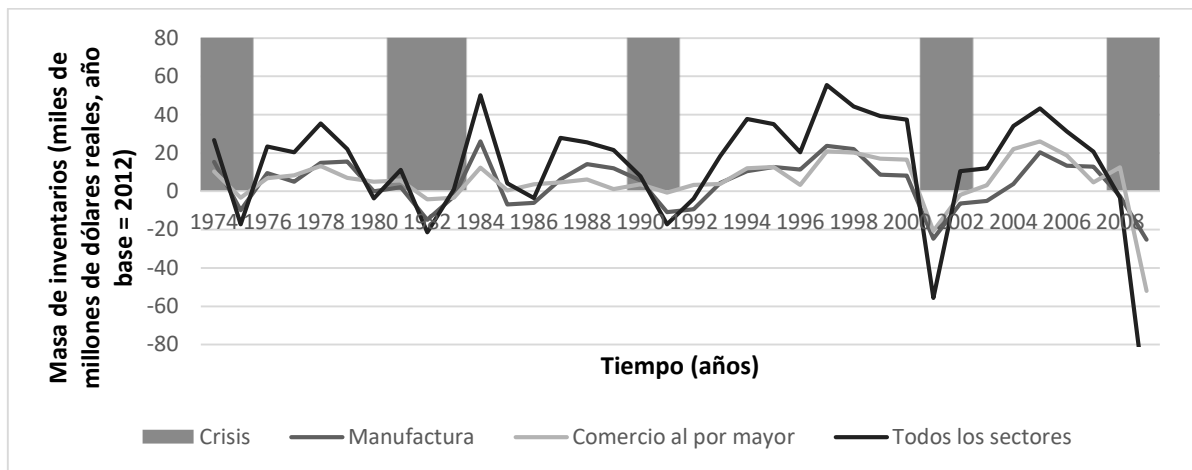
Gráfico 25: Cociente entre los inventarios y las ventas del sector privado ((1961-2009))

Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)
Cálculo y elaboración: Propios

Ahora bien, en el gráfico 26 se ilustra las variaciones absolutas en términos reales de los inventarios privados de bienes durables del sector manufacturero, ventas al por mayor y el agregado de todos los sectores de la economía respectivamente. Tal como sugiere Keynes (1943[1936]), la acumulación de inventarios privados alcanza sus valores máximos al final de la fase de auge, en donde PIB real alcanza el límite de la demanda efectiva. Esto es, a medida que la economía avanza a lo largo del límite, las corporaciones reducen de manera progresiva su volumen de producción, satisfaciendo la demanda incipiente con sus existencias.

En 1973, el cambio absoluto en los inventarios del sector manufacturero y el agregado de los sectores alcanzaron un máximo de 26,7 y 37,1 respectivamente, año en el que el PIB superó a la función de demanda efectiva (ver gráfico 9). Por otro lado, hacia la crisis del 2008, los inventarios de las tres series de tiempo alcanzaron un máximo en el año 2005, cuando la producción (PIB real) se aproximó al límite de la demanda efectiva, aunque no fue hasta el 2006 en donde la diferencia entre el PIB y la demanda alcanzó un mínimo y los inventarios empezaron a disminuir.

Gráfico 26: Inventarios de bienes durables de distintos sectores (1974-2009)



Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)
Elaboración: Propia

Es importante notar que los movimientos en los cambios de los inventarios siguen un patrón muy similar, aunque más definido, al de las fluctuaciones de la inversión fija como tal. Esto se debe a que la inversión en existencias depende de las previsiones que realicen las empresas sobre la producción, en función de sus expectativas de demanda futura. En ambas recesiones se evidencia que los inventarios se acumulan a un ritmo decreciente cuando la demanda efectiva es insuficiente en relación a la producción y, por tanto, el ritmo de crecimiento de la rentabilidad (EMC) se estanca. En este contexto, la acumulación involuntaria de inventarios es un indicador de la sobreabundancia de capital en la economía, así como de las expectativas pesimistas que mantienen las corporaciones en cuanto a los rendimientos futuros de sus inversiones.

3.2.2 El ciclo de la ganancia y el índice BC

Se puede extrapolar el cálculo de la EMC para toda la economía propuesto por la Comisión Europea (2019) para calcular la EMC corporativa, la cual se resume en la siguiente expresión;

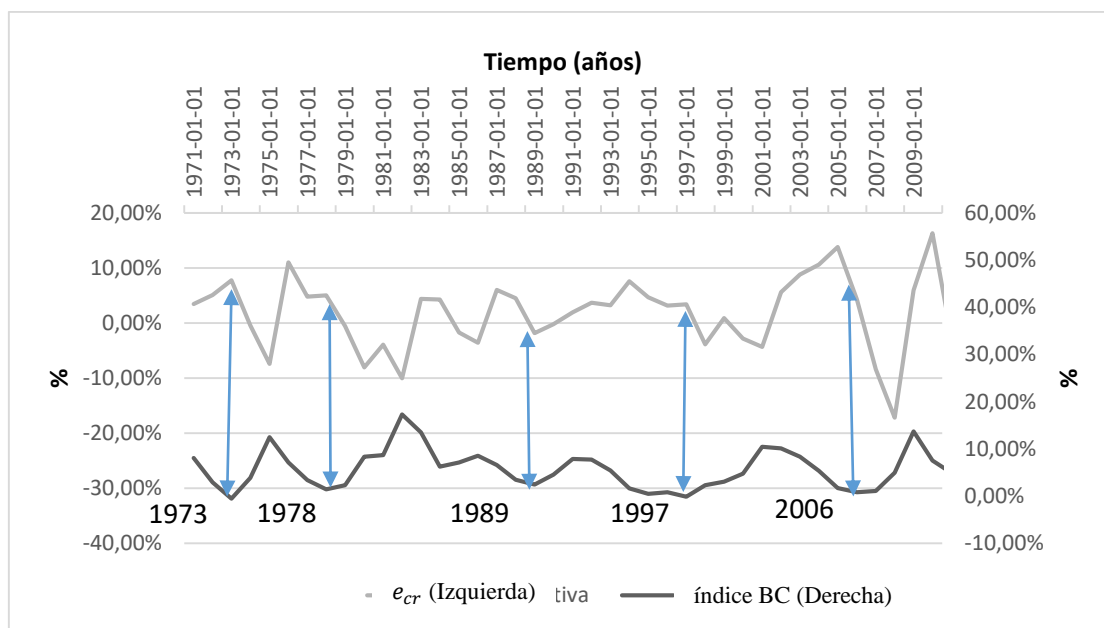
$$e_{cr} = \frac{G_t - G_{t-1}}{(\sum_{t-1}^t I/2)}$$

Dónde,

G_t = *Gnancias corporativas para el período coreinte t en términos reales*

I = *Formación bruta de capital fijo del sector privado en términos reales*

Esta medida se puede contrastar con los movimientos del índice BC para comprender la dinámica de la inversión en las recesiones. En el gráfico 27 se ilustran los movimientos de e_{cr} y del índice BC para el período 1971-2017. Como se puede apreciar, a excepción de la recesión de 1991, las ganancias se maximizan y dejan de crecer cuando la utilización de capacidad productiva alcanza el límite de la participación laboral; es decir, cuando la producción llega al límite impuesto por la demanda efectiva y el índice BC ≈ 0 .

Gráfico 27: Evolución interanual de la EMC corporativa y el índice de BC (1971-2009)

Fuente de los datos: (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019)
Cálculos y elaboración: Propios

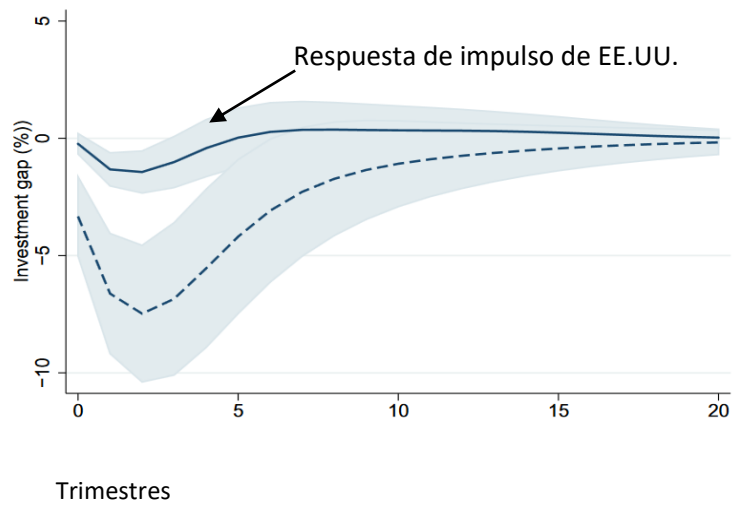
Como se ilustra en el gráfico 27, tal como predice la teoría, tanto la inversión bruta no residencial como la FBCF del sector privado manifestaron una tasa de crecimiento máxima en 1973, año en el cual el índice BC alcanzó un mínimo -0,5% y la eficiencia marginal del capital corporativo presentó un valor positivo (7,76%) por última vez antes de contraerse.

Asimismo, para la crisis *subprime*, la tasa de crecimiento de la EMC alcanzó un máximo en el 2005. Un año después, en concordancia con el valor del índice BC (=0,84%), la EMC corporativa alcanzó un valor positivo de 4,31% antes de pasar a un crecimiento negativo de -8,41% al año siguiente. Estos hechos denotan la forma en la cual las ganancias son maximizadas en la intersección entre la demanda efectiva y la producción, de manera que éstas no pueden crecer a partir de ese punto. En consonancia con esta dinámica en el ciclo de las ganancias, tanto la inversión bruta como la FBCF se estancaron aproximadamente desde el año 2006, precipitándose a la baja hasta alcanzar valores negativos durante la crisis (Bureau of Economic Analysis, 2019).

3.2.3 El papel de la incertidumbre y las expectativas

Las expectativas de demanda y ganancias futuras en los mercados de inversión (productiva y especulativa) juegan un papel fundamental en lo que se refiere al gasto de inversión. La incertidumbre incide de forma directa en la confianza con la cual los individuos construyen sus expectativas futuras sobre la EMC. El gráfico 28 muestra las respuestas de impulso de la inversión ante un shock de incertidumbre global. Tal como se evidencia, la inversión tiene una respuesta negativa y significativa ante la incertidumbre económica. Asimismo, se contrae unos pocos trimestres después del shock, para rebotar y recuperarse después del quinto trimestre, una vez los valores objetivos y las expectativas sobre la EMC se estabilizan.

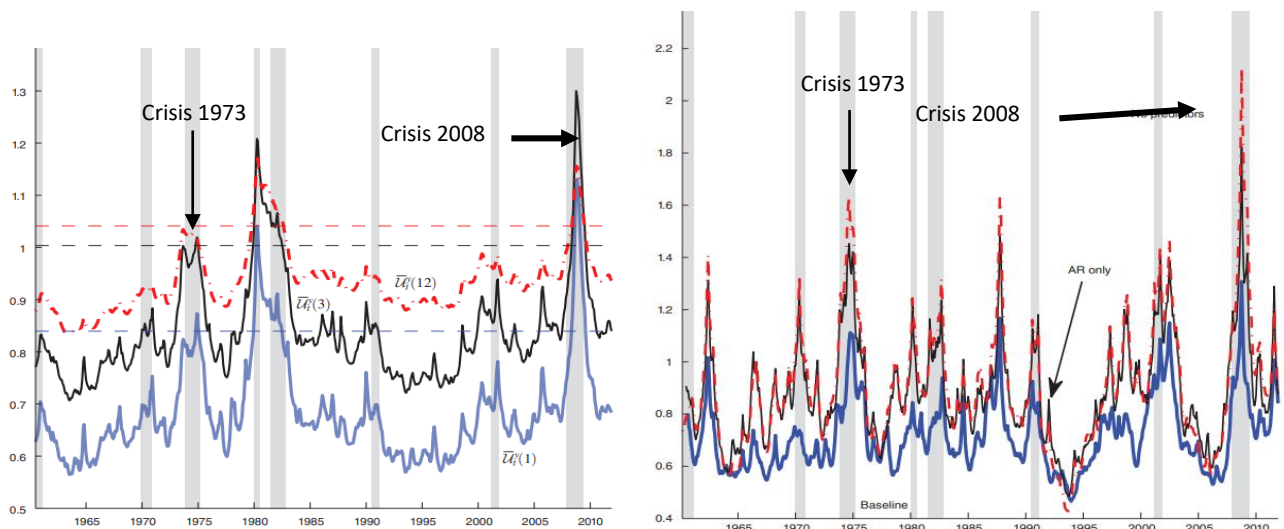
Gráfico 28: Respuesta de impulso de la inversión bruta ante un shock de incertidumbre



Fuente y elaboración: (Céspedes & Carrière-Swallow, 2011)

Por otro lado, el estudio realizado por Jurado et. al (2015) demuestra que la incertidumbre macroeconómica y del mercado de valores incrementa de forma sustancial durante las recesiones. De hecho, los picos más altos, así como las mayores tasas de crecimiento de incertidumbre desde 1960, tanto para los agregados macroeconómicos como para el índice de S&P 500 se manifestaron en la recesión de 2007-2009, la crisis de 1983 y la crisis de 1973-1975. Así mismo, el estudio demuestra que la correlación entre la incertidumbre macroeconómica y la producción industrial es negativa y elevada. De hecho, para valores de 1, 3 y 12 meses después del shock, la correlación entre la incertidumbre macroeconómica y el crecimiento de la producción industrial es de -0,61, -0,62 y -0,57 respectivamente (Jurado, Ludvigson, & Ng, 2015).

Gráfico 29: Índices de incertidumbre macroeconómica (izquierda) y del índice S&P500 (derecha)



Fuente y elaboración: (Jurado, Ludvigson, & Ng, 2015)

Incertidumbre de la política económica

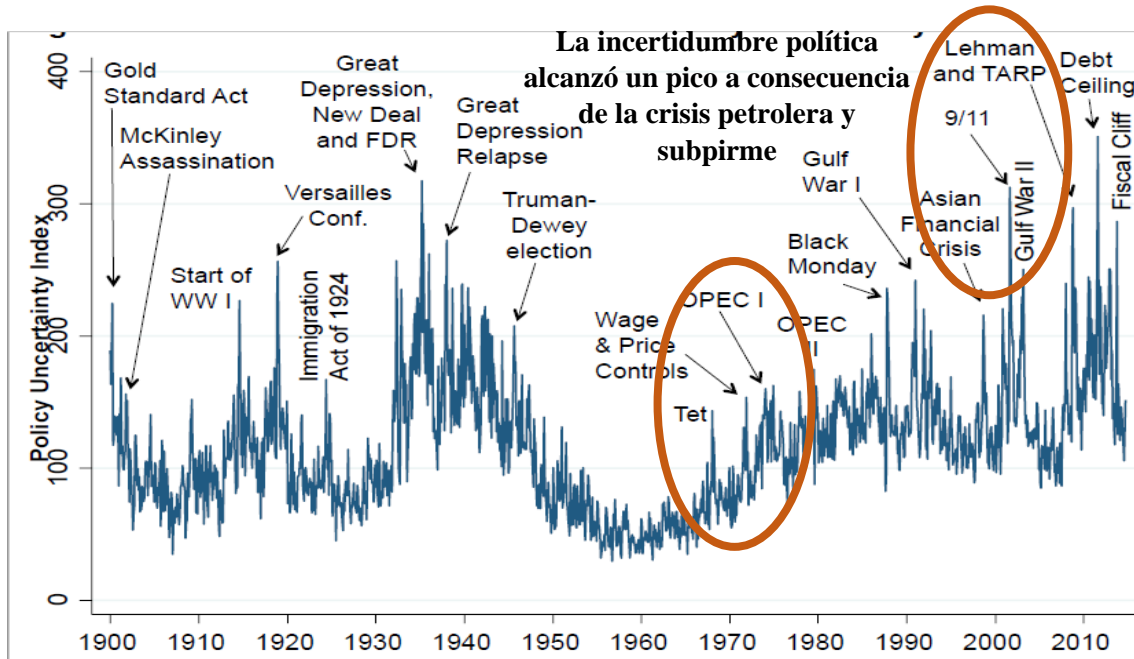
En lo que se refiere a la incertidumbre de la política económica, el estudio de (Baker, Bloom, & Davis, 2016) ilustra los efectos de los distintos eventos que se manifestaron previo a y durante las recesiones. Así, como se muestra en el gráfico 30, la incertidumbre relacionada a la política económica en Estados Unidos aumentó de forma consistente a partir de la década de 1960. Este hecho se podría explicar probablemente por la participación de Estados Unidos en la guerra de Vietnam y el incremento del gasto en defensa nacional que esto representó, por lo que, para 1968, el déficit presupuestal ya alcanzaba un valor de 26 mil millones de dólares (U.S. Bureau of Economic Analysis, 2019).

Además, se puede evidenciar que la incertidumbre política alcanza un pico a raíz de la recesión de 1973 (ver gráfico 30). Esto se debió a los elevados niveles de inflación, el abandono unilateral de Bretton Woods, el incremento del déficit gubernamental y las tensiones políticas de Estados Unidos con Medio Oriente. Además, el estudio demuestra que una mayor incertidumbre sobre la política económica del estado, conlleva a una mayor frecuencia de movimientos grandes en los mercados de valores con una correlación de 0,78 (78%), lo que puede explicar el colapso de la bolsa de valores durante 1975 (Federal Reserve Bank Of St. Louis, 2020) (Baker et al. 2016).

Asimismo, en lo que se refiere a la crisis del 2008, tal como resalta la FCIC (2011), el gobierno manifestó un comportamiento muy contradictorio cuando la crisis estaba a punto de estallar. En su objetivo por prevenir un colapso del sistema financiero, el gobierno federal rescató a una serie de instituciones que se consideraban demasiado grandes e interconectadas a todo el sistema como para fracasar, incrementado de manera sustancial el gasto público.

Por un lado, decidió rescatar Bear Stearns y poner a Fannie Mae y Freddie Mac en estado de curatela. Por otro lado, no se dispuso a salvar a Lehman Brothers, aunque poco tiempo después auxilió a AIG. De esta forma, aunque las acciones de la Reserva Federal buscaban abolir una crisis sistémica causada por el pánico de los participantes en los distintos mercados financieros, la política del gobierno contribuyó a generar un ambiente de incertidumbre sobre todo el sistema financiero (FCIC, 2011). Estas acciones incrementaron la incertidumbre en la economía de forma significativa, alcanzando el pico más elevado hasta ese entonces, siendo igualado únicamente por la incertidumbre política que generó la gran depresión en 1929.

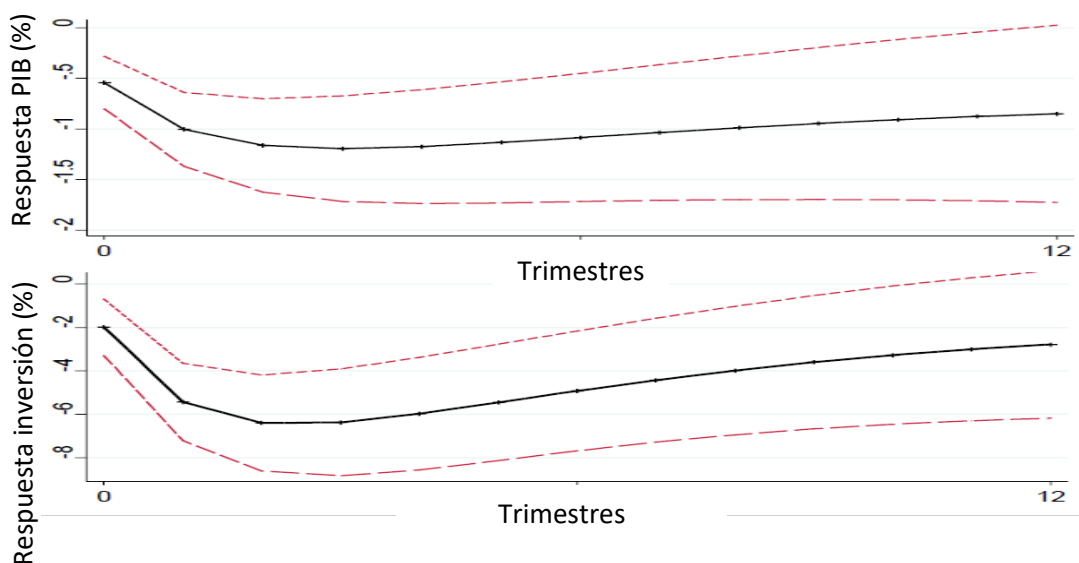
Gráfico 30: Índice de incertidumbre de la política económica (1900-2010)



Fuente y elaboración: (Baker, Bloom, & Davis, 2016)

Ahora bien, para cuantificar la incidencia que tiene la incertidumbre de la política económica sobre la inversión se presenta el siguiente gráfico realizado por Baker, Bloom, & Davis (2016) en donde se refleja la respuesta de impulso hasta 12 trimestres de la inversión doméstica fija y el PIB real en Estados Unidos ante un shock de incertidumbre generado por cambios en la política económica.

Gráfico 31: Respuesta de impulso a la incertidumbre de política económica (PIB e Inversión)



Fuente y elaboración: (Baker, Bloom, & Davis, 2016)

Como se puede apreciar, tanto el PIB como la inversión agregada bruta para toda la economía muestran una respuesta negativa y significativa ante los shocks de incertidumbre política, de manera que parte de la contracción en la inversión se explica por la incertidumbre que generaron las políticas gubernamentales en relación a los valores futuros de la EMC.

3.3 El sistema financiero

La titularización de la deuda se convirtió en el mecanismo fundamental a través del cual la banca de inversión y la banca comercial utilizaron a los mercados financieros para generar ganancias especulativas durante casi veinte años. Así, además de hipotecas, bonos y papel comercial, los títulos que se utilizaban como instrumentos de especulación financiera se extendieron hacia todo tipo de deuda como tarjetas de crédito, préstamos para automotores, equipamiento, etc.

En este contexto, los mercados financieros contribuyeron de forma determinante a inflar la demanda efectiva y la producción de forma artificial, sin un sustento en la economía real. Esto permitió a la economía incrementar el consumo, la inversión y, por ende, la producción incluso cuando la demanda efectiva mostraba una tendencia estancada durante la década del 2000.

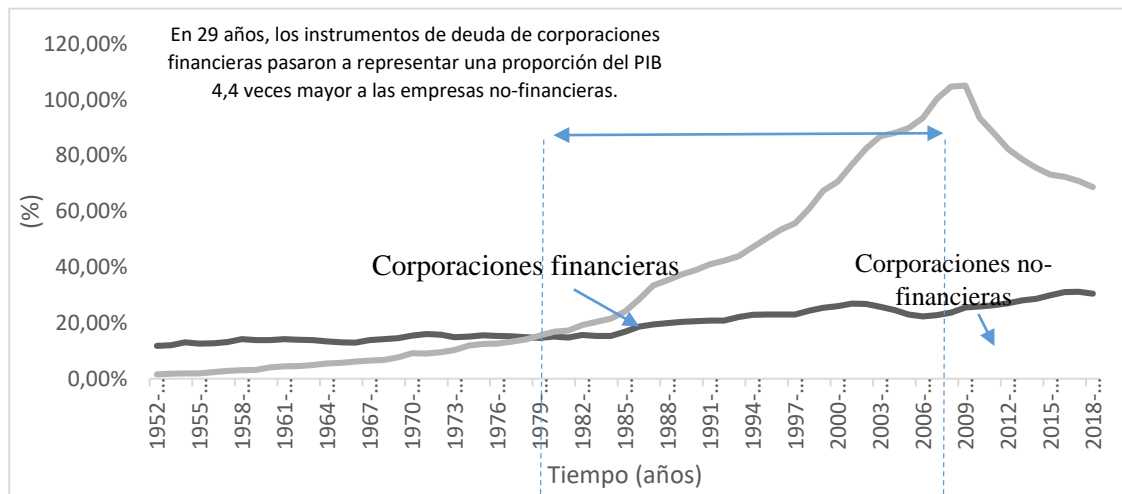
La economía estadounidense alcanzó el límite impuesto por la demanda efectiva en el 2006, donde los rendimientos del capital y el consumo se estancaron, debilitando los niveles de inversión productiva. Por el contrario, los mercados financieros se encontraban envueltos en una vorágine de demanda especulativa que sobrecargó a todo el sistema financiero, debilitando su capacidad de respuesta ante la ruptura de la burbuja inmobiliaria/crediticia.

3.3.1 Inversión especulativa

A partir de la década de 1980, los títulos de deuda corporativos no-financieros, los cuales se utilizan como instrumento de deuda a corto plazo (papel comercial, repos, etc.) y largo plazo (bonos) para inversiones productivas, incrementaron de manera determinante su participación en la deuda total contraída por dichas corporaciones. Entre 1984 y 2004, la proporción de los bonos de deuda en relación a los pasivos financieros totales de las corporaciones no-financieras incrementó de 45% a 61% (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019). Esto quiere decir que la mayor parte de la deuda que mantenía estas corporaciones pertenecía a instrumentos financieros que servían de base para especular y, además, cuyo mercado sería uno de los primeros en colapsar en la crisis.

Por otro lado, como se ilustra en el gráfico 32, los instrumentos de deuda emitidos por las corporaciones financieras como porcentaje del PIB nominal incrementó de forma acelerada a partir de los últimos años de la década de 1970, en donde superó ampliamente la proporción que representan los instrumentos de las corporaciones no-financieras. De hecho, entre 1979 y 2008, la participación de los títulos de deuda en el crédito total perteneciente a instituciones financieras se multiplicó por siete, pasando de 15,42% a 104,75% del PIB nominal.

Gráfico 32: Instrumentos de deuda como porcentaje del PIB nominal anual (1952-2018)



Fuente de los datos: (U.S. Bureau of Economic Analysis, 2019)
Cálculos y elaboración: Propios

Los derivados extrabursátiles de todo tipo prosperaron a una velocidad que la economía real no podía sostener. Así, por ejemplo, entre la segunda mitad del 2005 y la primera mitad del 2006, las ventas de viviendas unifamiliares se redujeron en -13,59%, mientras que el valor nominal de los derivados de crédito, como los *credit default swaps* (CDS) (el principal instrumento para especular sobre las fluctuaciones en los precios del mercado hipotecario) incrementó en un 39,72%, pasando de 19,99 a 27,93 billones de dólares (BIS, 2017).

De igual manera, entre la segunda mitad del 2005 y la cima alcanzada en la primera mitad del 2008, el monto nominal circulante de derivados extrabursátiles a nivel global pasó de 299,26 a 672,55 billones de dólares (BIS, 2017). En perspectiva, la magnitud del incremento de los derivados extrabursátiles implicó una tasa de crecimiento bi-anual compuesta de aproximadamente 18%, en comparación con una tasa de 0,91% del PIB para el mismo período. Además, la tasa de crecimiento compuesta anual de la inversión privada fija real fue de -1,54%.

En este contexto, los niveles exuberantes de optimismo en el crecimiento de la burbuja fueron propagados por inversiones especulativas que incrementaron los niveles de riesgo en los mercados financiero sin un sustento real en las variables macroeconómicas fundamentales que se han analizado. Cuando la burbuja crediticia se rompió, la sobrecarga de especulación en relación a las debilidades de la economía real mermó la confianza de las expectativas de los individuos y las corporaciones.

Especulación y expectativas

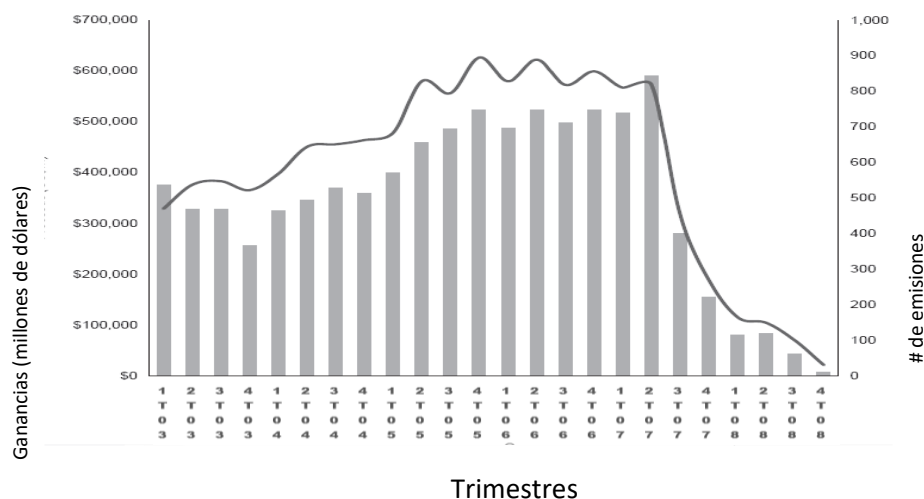
Wallison y Burns (2011) señalan que las hipotecas titularizadas poseen la ventaja de ser extremadamente líquidas y pueden, por tanto, ser transadas en el mercado de manera muy sencilla. Este aspecto representó un elemento clave por el cual muchas instituciones financieras utilizaron la titularización como fundamento para conseguir recursos y financiamiento a muy corto plazo. No obstante, estos instrumentos se encuentran sometidos a la excesiva

vulnerabilidad de las condiciones y las expectativas de los mercados en los cuales circulan. Este aspecto los convierte en un recurso volátil y propenso a fluctuar de manera violenta ante los cambios en la confianza de los participantes sobre las fluctuaciones en las ganancias corporativas, así como el valor de los activos y el nivel de morosidad de las hipotecas que respaldan los títulos (Wallison & Burns, 2011).

En lo que se refiere al sector no financiero, entre el pico alcanzado en el tercer trimestre del 2006 y el tercer trimestre del 2007, las ganancias corporativas antes de impuestos ya se habían reducido de 1,26 a 1,04 billones de dólares. Por otro lado, para el año 2006, las ventas de viviendas unifamiliares mostraban una contracción de -17,95%. Asimismo, entre el primer trimestre del 2007 y el primer trimestre del 2008, el índice de precios de las viviendas disminuyó de 378,52 a 370,11, mientras la tasa de morosidad de los créditos hipotecarios incrementó de 2,08% a 3,67%. Este porcentaje llegaría a triplicarse, alcanzado un máximo de 11,54% en el primer trimestre del 2010 (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019).

En este contexto, entre los períodos de julio-2007/agostos-2008 y septiembre-2008/diciembre-2009 el índice de incertidumbre económica general aumentó en 100,7%, es decir, se duplicó. Asimismo, la incertidumbre del índice S&P500 manifestó el pico más alto en la historia (ver gráfico 29). La burbuja inmobiliaria continuó su etapa de deflación, generando una contracción sustancial del mercado de títulos. Esto es, cuando “todos buscan deshacerse de sus instrumentos”, el resultado inminente es una caída violenta en los precios y el volumen de los títulos que se transan en el mercado, tal como sugiere Keynes (1943[1936]) (ver gráfico 33).

Gráfico 33: Volumen trimestral de ABS, MBS y CDO residenciales (2003T1-2008T4)

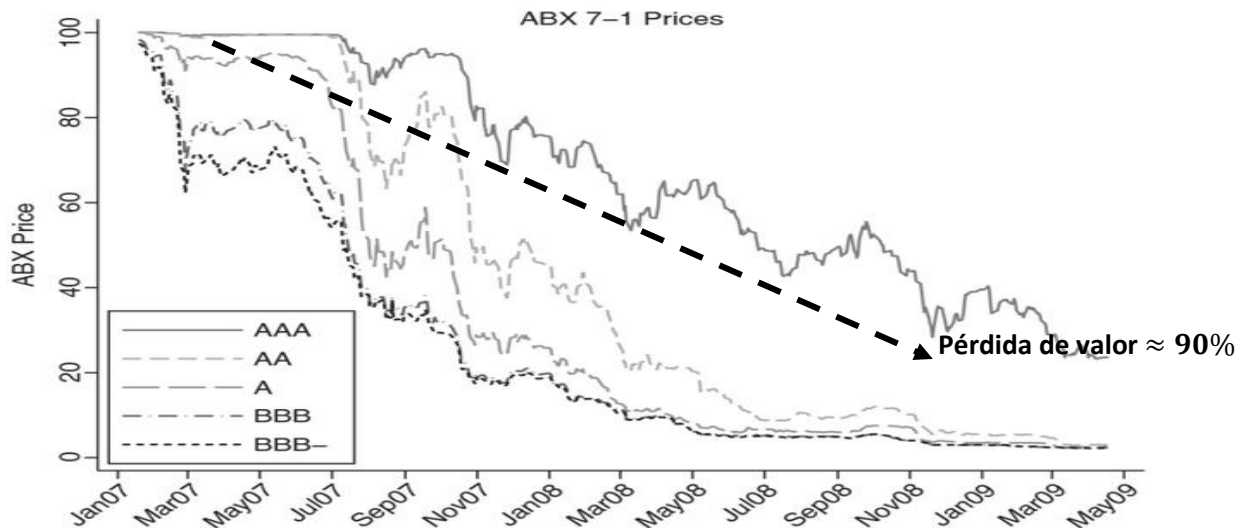


Fuente y elaboración: (Wallison & Burns, 2011)

Como se puede apreciar en el gráfico 34, las mayores pérdidas en el valor de los precios de los derivados crediticios se manifestaron en los tramos de riesgo más altos (BBB, BBB-). Una vez inicia la caída de las ganancias (e_r), la incertidumbre en el mercado se expande a una gran

velocidad. La interconexión en la cadena de pagos implica un crecimiento de la morosidad a tasas incontrolables, desestabilizando la liquidez de todo el sistema financiero.

Gráfico 34: Índice del valor global de los Credit Default Swaps (CDSs) en el mercado (Enero/2007-Mayo/2009)



Fuente y elaboración: (Pagano & Volpin, 2010); propia

3.3.2 El estado del crédito

En lo que se refiere al estado del crédito, la desconfianza que se manifestó a lo largo de la crisis se puede evaluar en relación al incremento de las restricciones y el endurecimiento de las condiciones bajo las cuales las instituciones prestamistas concedieron créditos a las empresas no-financieras/productivas. Además de la tasa de morosidad hipotecaria, la tasa agregada de todos los tipos de préstamos, incrementó de 1,45% en el segundo trimestre del 2006 a 7,50% en el primer trimestre del 2010 (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019). Así, a partir del segundo trimestre del año 2005 el porcentaje neto de bancos que reportaron un endurecimiento en los estándares para otorgar préstamos comerciales a pequeñas y medianas-grandes empresas incrementó hasta 74,5% y 83,6% respectivamente (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019).

Las restricciones al crédito fueron una consecuencia inminente de la falta de liquidez y confianza en el sistema financiero. Una forma de medir esta escasez de liquidez es el *TED spread*, el cual ilustra el incremento en los riesgos de impago interbancarios e indirectamente, la falta de liquidez en los mercados. Así, cuando las instituciones financieras experimentan elevados riesgos de iliquidez o impago de sus obligaciones con otros bancos o inversionistas, la tasa de interés exigida incrementará acorde a la situación.

En otras palabras, el incremento de los riesgos en el mercado lleva a los inversionistas a comprar instrumentos que se consideran muy poco riesgosos, como los bonos del Tesoro de Estados Unidos. El incremento de la demanda por estos bonos incrementará sus precios, disminuirá su

tasa de interés y aumentará la diferencia (spread) en relación a la tasa de interés interbancaria (*TED spread*). Así, entre el primer y cuarto trimestre del 2007, el *TED spread* incrementó de 0,38% a 1,62% respectivamente, alcanzado un máximo de 2,45% en el cuarto trimestre del 2008, a raíz del colapso de Lehman Brothers.

La falta de liquidez y la concentración del riesgo mermó la capacidad de las instituciones financieras para otorgar préstamos, contrayendo la oferta de crédito. Entre el cuarto trimestre del 2007 y el tercer trimestre del 2008, la tasa de crecimiento (anualizada) de la cantidad de préstamos industriales y comerciales disminuyó de 24,6% a 7,7%. Para el tercer trimestre del año 2009, el volumen de préstamos corporativos ya se había contraído en un -27,5%. Lo mismo se puede decir sobre los créditos para el consumo, los cuales se redujeron en -1,14% para el cuarto trimestre del año 2009 (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019).

Capítulo IV: Aproximaciones teóricas marxistas a las crisis económicas de 1973 y 2008

El análisis de las crisis del capitalismo desde la perspectiva marxista conduce a estudiar las relaciones subyacentes a los movimientos del capital. Aunque el estudio de las crisis de 1973 y 2008 está sometido a discrepancias sobre los posibles factores objetivos que las desencadenaron, el análisis marxista busca determinar patrones persistentes comunes en el desarrollo del sistema que condujeron a la economía de Estados Unidos a caer en dichas crisis. Por lo tanto, dejando de lado el contexto específico de cada crisis en cuanto se refiere a la política económica y a las variaciones específicas de ciertas variables macroeconómicas en el tiempo, la incidencia que mantienen las relaciones entre el capital y el trabajo deben prevalecer.

En esta sección se llevará a cabo un análisis sobre la evolución inter-temporal de las distintas variables que determinan, de acuerdo a la perspectiva marxista, el patrón de desarrollo del sistema capitalista previo una crisis. Para alcanzar este objetivo, se calculan una serie de indicadores que reflejan los movimientos en el tiempo de los determinantes de la tasa de ganancia, con el fin de evidenciar sus efectos sobre la tendencia de ésta y, por tanto, su incidencia sobre el desencadenamiento de las crisis en cuestión.

4.1. Crisis de 1973

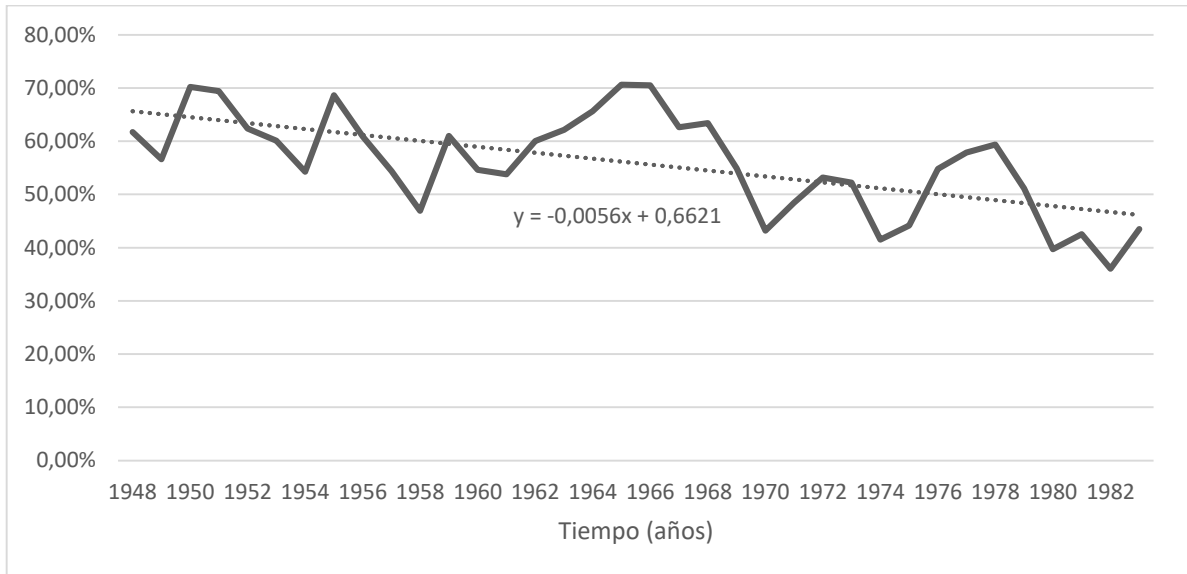
Dentro del esquema teórico marxista, Roberts (2016) sugiere que la crisis de 1973 es un ejemplo *clásico* de una crisis de ganancia decreciente. En líneas generales, la *composición orgánica* (COC) y la composición técnica (CTC) del capital incrementaron para el período de posguerra, mientras que la tasa de ganancia manifestó una *tendencia* de crecimiento negativa pronunciada.

4.1.1 Evolución de los determinantes de la tasa de ganancia en la crisis de 1973

Tasa de plusvalía

Marx (1894[1959]) resalta al incremento de la productividad del trabajo como el factor subyacente que genera las dinámicas que se manifiestan en una tasa decreciente de ganancia. El fundamento de este proceso se resume en los efectos que tiene la productividad sobre la tasa de plusvalía (explotación) del trabajo y, por tanto, sobre el patrón de la tasa de ganancia. Durante el período de posguerra, la productividad creció, en líneas generales, más que los salarios reales. De hecho, entre 1948 y 1973, la tasa de crecimiento promedio de la productividad y los salarios reales fueron de 3,3% y 2,8% respectivamente. No obstante, la tasa de plusvalía manifestó una tendencia de crecimiento decreciente (ver gráfico 35).

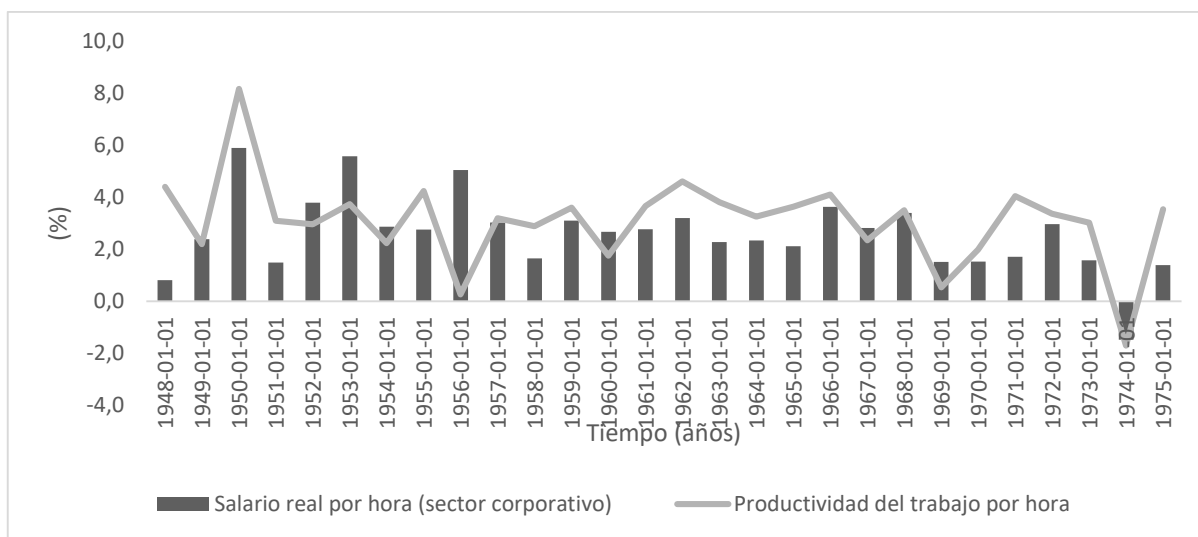
Gráfico 35: Evolución de la tasa de plusvalía (1948-1982)



Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)
Cálculos y elaboración: Propios

Esto se debe a que el crecimiento de la productividad no abarató, en promedio, el valor del trabajo vivo, reflejado en el salario real. No obstante, los picos de la tasa de plusvalía se deben a los períodos de tiempo en donde la tasa de crecimiento de la productividad superó a la de los salarios reales.

En concreto, el patrón decreciente de la tasa de plusvalía se debe a que, tal como se puede apreciar en el gráfico 36, el crecimiento de la productividad no fue siempre superior al de los salarios reales, fluctuando entre valores superiores e inferiores a estos últimos durante todo el período de posguerra. En consonancia, el crecimiento de la masa de ganancias entre 1947 y 1973 fue de 150%, un valor que no demuestra ser significativo si se lo compara con el período de igual longitud que comprende 1980-2006 (recuperación neoliberal) en donde la masa de ganancias incrementó en aproximadamente 250% (Bureau of Economic Analysis, 2019). Sin embargo, entre 1962 y 1966 la tasa de explotación incrementó de forma significativa puesto que el crecimiento de la productividad del trabajo fue mayor al de los salarios reales durante todo el período. No obstante, este incremento parcial durante la etapa de auge no fue suficiente para re-direccionar la tendencia de crecimiento de la tasa de plusvalía.

Gráfico 36: Tasa de crecimiento de los determinantes de la tasa de plusvalía (1949-1985)

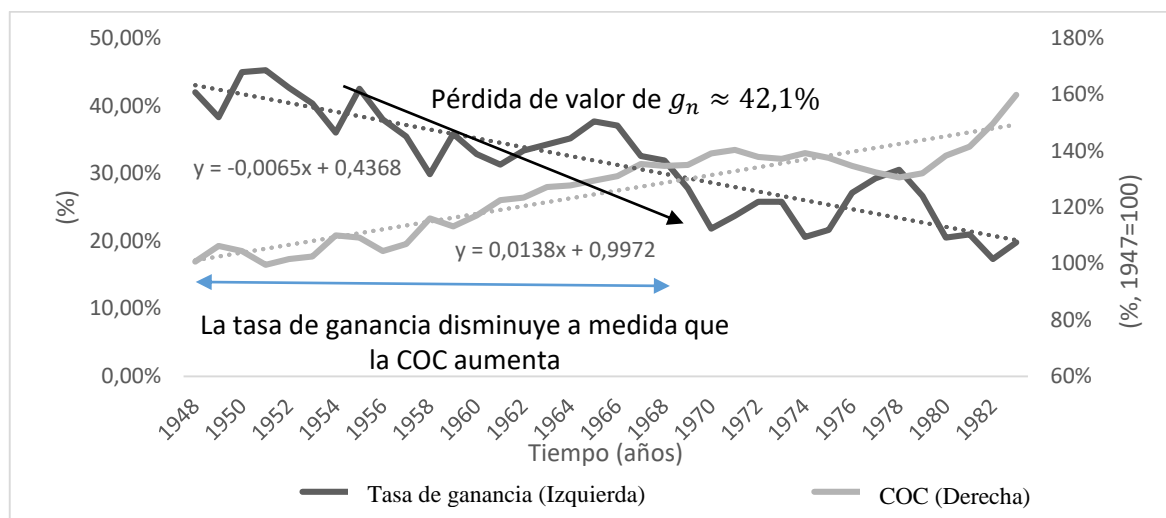
Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)
Cálculos y elaboración: Propios

Composición orgánica del capital

Ahora bien, la tasa de ganancia manifiesta de forma indirecta la relación entre la tasa de plusvalía y la COC. Así, la tasa de ganancia tiende a descender cuando el incremento proporcional de la primera magnitud es menor al aumento relativo de la segunda. Al analizar el gráfico 37 se evidencia que la COC y la tasa de ganancia evolucionan de acuerdo a las predicciones de la teoría. El patrón de crecimiento contrario es más evidente en el período entre 1951 y 1961, en donde la COC incrementó, en términos relativos, en un 23% mientras la tasa de ganancia perdió cerca de 31% de su valor.

La magnitud en la disminución de la tasa de ganancia se debió a que, además de los efectos del incremento en la COC, la tasa de plusvalía también mantuvo una tendencia decreciente durante este mismo período, magnificando los efectos depresivos de la COC sobre la tasa de ganancia. No obstante, se puede evidenciar un incremento paralelo entre la tasa de ganancia y la COC entre 1961 y 1965, debido a que la tasa plusvalía incrementó su valor en 31% para el mismo período, mitigando los efectos depresivos de la COC sobre la tasa de ganancia.

Gráfico 37: Evolución inter-temporal de la tasa de ganancia neta y la composición orgánica del capital (1948-1982)



Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)
Cálculos y elaboración: Propios

Siguiendo la línea de tiempo, a partir de la segunda mitad de la década de 1960 hasta 1973, la tasa de ganancia disminuyó a pesar de que la COC muestra un crecimiento estancado. Esto se debe a que la tasa de plusvalía disminuyó durante el mismo período temporal, de manera que el alivio en el incremento de la COC no tuvo efectos que permitan a la tasa de ganancia cambiar de tendencia.

Por otro lado, se evidencia que durante las recesiones de 1971 y 1974, las fluctuaciones estacionarias al alza de la COC coinciden de forma sistemática con caídas locales en la tasa de ganancia. Esto se debe al aumento del desempleo (disminución de la masa de trabajo empujada) y a la contracción paralela de la productividad y los salarios reales, lo que contrae la masa de ganancias al mismo tiempo que incrementa la COC. Por otro lado, es importante resaltar que, a partir de 1979, la relación inversa entre la tasa de ganancia y la COC se torna más simétrica con el despunte de esta última.

En síntesis, la mayor proporción en la disminución absoluta de la tasa de ganancia neta (g_n) fue consecuencia de la contracción en la tasa de plusvalía. A saber, entre 1965 y 1970, la tasa de plusvalía perdió cerca de 38,8% de su valor, mientras la tasa de ganancia disminuyó en mayor magnitud (42,1%) debido incremento de la COC. Para 1970, g_n ya había perdido alrededor del 50,3% de su valor con respecto al pico de 1951, de manera que el incremento que mantuvo hasta 1972 apenas pudo sostener a la economía antes de que la crisis estalle en 1973.

4.1.2. Sobreproducción de capital

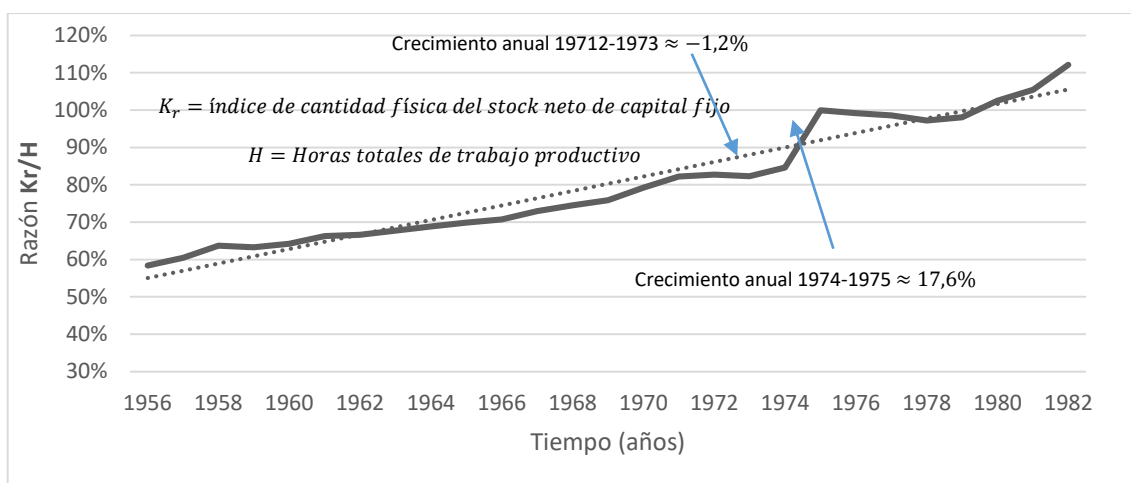
Recapitulando, la sobreproducción de capital se refiere al incremento de la masa de capital invertido, tanto en sus proporciones físicas (CTC) como de valor (COC), sin un aumento

correspondiente en la masa de ganancias producida por éste. Los datos sugieren que el incremento en la composición de valor entre el capital y el trabajo vivo se debió principalmente al aumento sostenido de la composición técnica del capital (ver gráfico 38) durante el período de posguerra.

Marx (1894[1959]) sugiere a la sobrecarga de capital en relación a las proporciones limitadas del empleo y el consumo como un factor fundamental detonante de la crisis. En relación al primer aspecto (empleo), entre 1956 y 1973, la CTC aumentó en un 41% en términos relativos, resaltando el desplazamiento del trabajo vivo en el proceso de producción. Además, en la fase previa inmediata a la crisis (1971-1972), y el desarrollo de ésta durante 1974-1975, la tasa de crecimiento de la CTC aumentó de -1,2% a 17,6% (ver gráfico 38), sobre todo por el aumento significativo del desempleo, el cual pasó de 5,6% (1974) a 8,5% (1975).

Ahora bien, en lo que se refiere a la desproporción entre la capacidad adquisitiva del trabajo vivo y los productos que éste último genera, entre 1971 y 1973 la tasa de crecimiento trimestral promedio de los salarios reales por hora fue de 2,08% mientras que la de la productividad fue de 3,49%. Asimismo, en el último trimestre de 1973, la tasa de crecimiento de la productividad fue de 1,11% mientras la de los salarios reales fue de -0,15%.

Gráfico 38: Composición técnica del capital (1960-1985)



Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)

Cálculos y elaboración: Propios

Los hechos anteriores deberían tener como resultado una sobreproducción de capital. El gráfico 39 muestra que la tendencia hacia una sobreproducción se manifestó desde 1966, puesto que la razón producto/capital²² disminuyó de forma consistente hasta la recesión de 1970. El siguiente ciclo de auge (1971-1973) fue aún más corto, ya que para 1973, la tasa de ganancia ya había perdido gran parte de su valor de posguerra.

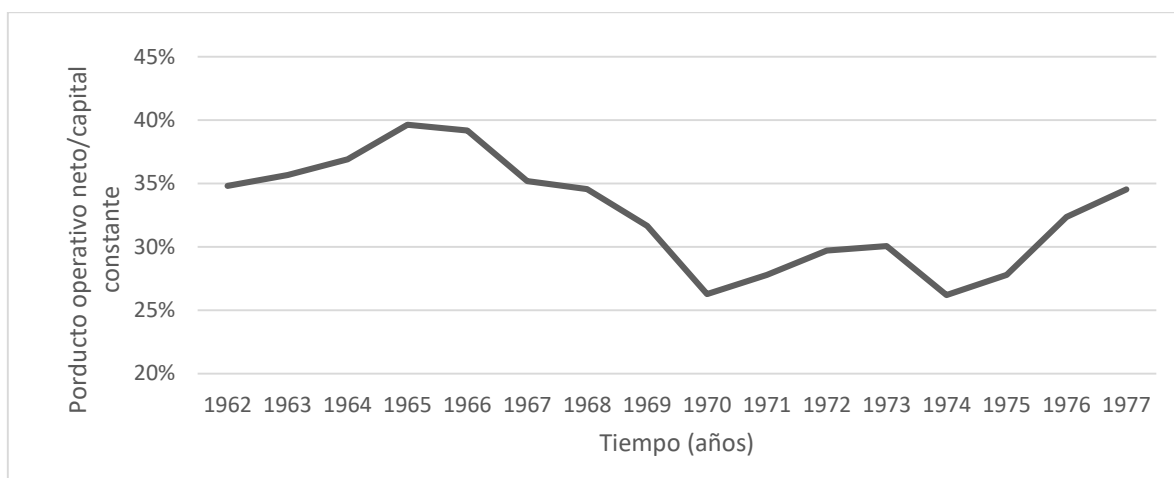
Ahora bien, entre 1972 y 1973, los primeros síntomas de una sobreproducción de capital se manifestaron en el estancamiento de la razón producto/capital, incrementando esta última en

²² Entiéndase como la proporción entre el excedente operativo neto de las corporaciones sobre el stock de capital fijo privado no residencial

apenas 0,26%. En 1974, la tasa de crecimiento del stock de capital fijo (capital constante) aún era positiva, pero se aproximaba a 0%. No obstante, la tasa de crecimiento del excedente operativo neto de las corporaciones disminuyó en -9% (Bureau of Economic Analysis, 2019).

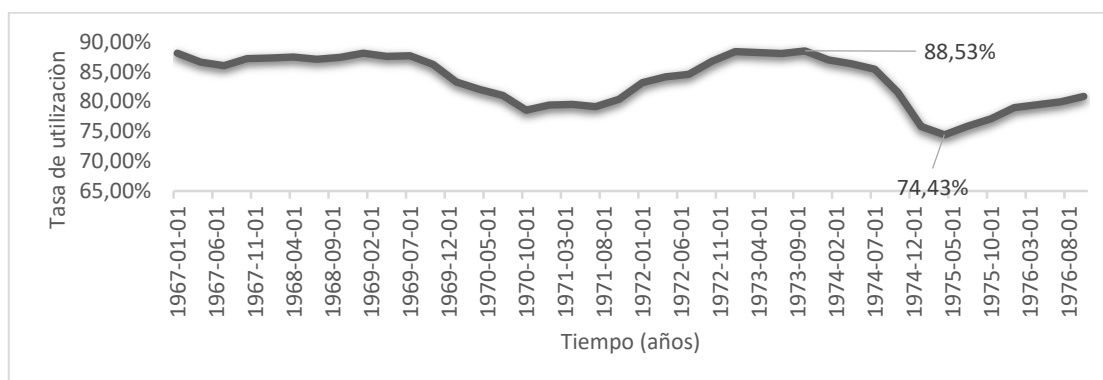
En concreto, aunque el nivel material del capital (medios de producción) incrementó previo a la fase de crisis, el valor adicional real que aportó (productividad del capital constante) a la producción de plusvalía disminuyó, señalando el inicio de la fase crítica en el ciclo. Cabe señalar que, en el gráfico 39, se observa que el patrón de crecimiento de la relación producto neto/capital es muy similar a de la tasa de ganancia, de manera que la evolución de ésta es un indicador adecuado de la sobrecarga productiva del sistema.

Gráfico 39: Productividad media del capital constante corporativo (1962-1977)



Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)
Elaboración: Propia

Ahora bien, la sobreproducción de capital también se puede evidenciar en los movimientos de la tasa de utilización de la capacidad instalada. Cuando ésta disminuye y la masa de capital aumenta, el sistema productivo presenta síntomas de sobreabundancia del capital constante debido a la obsolescencia y la ociosidad que se manifiesta en el margen y durante la fase de crisis. Como se puede apreciar en el gráfico 40, durante 1973, la tasa de utilización de la capacidad instalada (TUC) se estancó alrededor de un valor de 88% mientras el stock de capital fijo creció en 4,94% en el mismo año. A lo largo de 1974 y parte de 1975 la TUC disminuyó de forma consistente, pasando 88,5% en el cuarto trimestre de 1973 a 74,42% en el segundo trimestre de 1975, mientras que, para el mismo año, la CTC incrementó en 17,6% (Bureau of Economic Analysis, 2019).

Gráfico 40: Tasa de utilización de la capacidad instalada (1967-1976)

Fuente de los datos: (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019)

Elaboración: Propia

4.1.3. Contracción en la masa de ganancia (fase crítica)

Dada una tasa de ganancia, la masa total de ganancias depende del volumen de capital utilizado en la economía durante el ciclo productivo (ver índice metodológico). Durante la fase crítica, la depreciación en el valor monetario del capital y el incremento de la superpoblación relativa²³, reflejado en el desempleo, disminuyen la masa absoluta de *capital total*²⁴ efectivo que se adelanta en la economía y, en consecuencia, la masa de ganancias. Así, la disminución de la tasa de ganancia en el inicio de la crisis provoca una disonancia entre el capital adelantado efectivo en la economía y el capital adelantado necesario para mantener la masa de ganancia cuando la tasa cae.

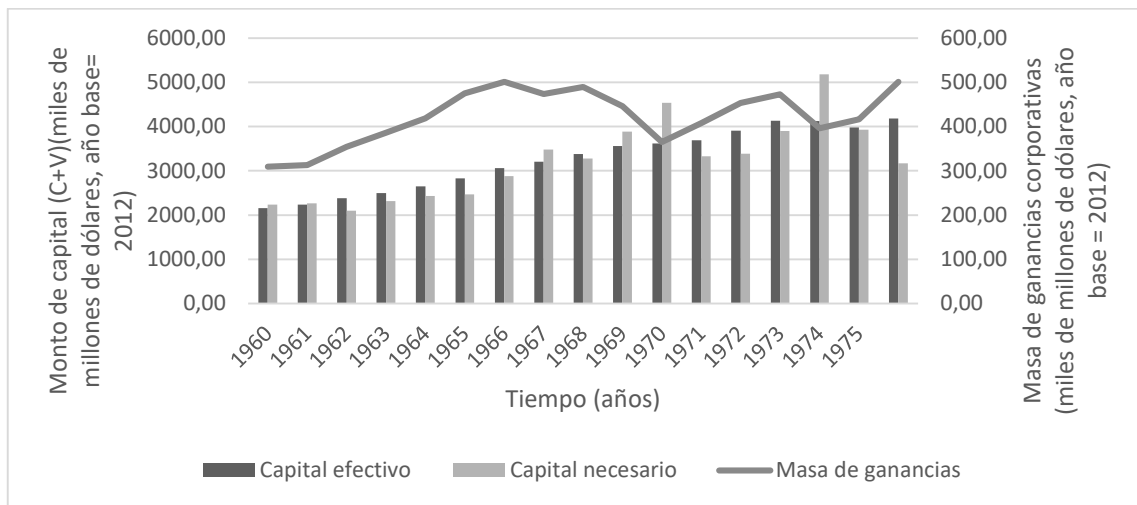
Dado que la diferencia entre el capital teórico y necesario se determina en función de la tasa de ganancia, la masa de ganancia de las empresas depende necesariamente de la relación entre la composición orgánica del capital y de la tasa de explotación. No obstante, los movimientos de la tasa de ganancia incorporan de forma implícita las fluctuaciones en la COC y la tasa de plusvalía, de manera que no es necesario exponer aquí el análisis de estas dos variables.

El gráfico 41 muestra que el *capital total* efectivamente invertido (constante y variable) en 1974 fue menor que el capital necesario, mientras la tasa de ganancia disminuyó de 25,81% (1973) a 20,60% (1974). El capital constante incrementó en 2,87 mientras que el capital variable disminuyó en -13,59 miles de millones de dólares, producto de incremento en el desempleo y la disminución del valor de los salarios reales. El resultado agregado de este movimiento *absoluto* de los componentes del capital fue una disminución neta de -10,72 miles de millones de dólares del capital total efectivo adelantado.

²³ En el caso de la crisis de 1973, el desempleo en Estados Unidos incrementó de forma acelerada hasta alcanzar un máximo de 8,5% en 1975 (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019).

²⁴ Esto es, capital constante y capital variable

Gráfico 41: Masa de ganancias corporativas y capital total invertido (1960-1976)



Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)
Cálculos y elaboración: Propia

En consonancia, en el gráfico 41 se puede evidenciar que la masa de ganancias reales del sector corporativo se contrajo de 472,8 miles de millones de dólares en 1973 a 396,1 miles de millones de dólares en 1974, antes de iniciar la recuperación al año siguiente. Este aspecto del sistema capitalista resalta la característica misma de la sobreproducción, ya que, a medida que la etapa de auge avanza, el capital total necesario para mantener la masa de ganancias incrementa. Sin embargo, la capacidad para generar estos rendimientos, medida por la tasa de ganancia²⁵, se vuelve progresivamente limitada a medida que incrementan los niveles de mecanización y el trabajo vivo es desplazado, disminuyendo la masa potencial de trabajo excedente apropiable por parte del capitalista. Además, resalta el hecho de que, durante las crisis, se contraen los salarios reales, mermando la capacidad de consumo de la sociedad. Esto contribuye a que las corporaciones menos productivas desaparezcan del mercado y los capitales se centralicen a medida que la economía entra en la etapa de recuperación.

4.2. Crisis del 2008

La crisis económica del 2008 en Estados Unidos debe ser analizada a partir del rol de la tasa de ganancia y sus determinantes, el estancamiento generalizado de la economía norteamericana desde la crisis de 1973 y, finalmente, el rol del crédito y el capital ficticio como mecanismos de transmisión y detonantes de la crisis.

4.2.1. La tasa de ganancia y sus determinantes

Para el análisis de esta crisis, el capital variable no ha sido tomado en cuenta dentro del cálculo para la tasa de ganancia corporativa puesto que los datos sobre la rotación de los distintos componentes del capital circulante (inventarios, salarios, etc.) son escasos y, como propone Kliman (2011), pueden presentar problemas debido a que no todos los componentes de este

²⁵ La capacidad de generar ganancias está determinada por la relación entre la COC y la tasa de plusvalía, las cuales están implícitas en las fluctuaciones de la tasa de ganancia.

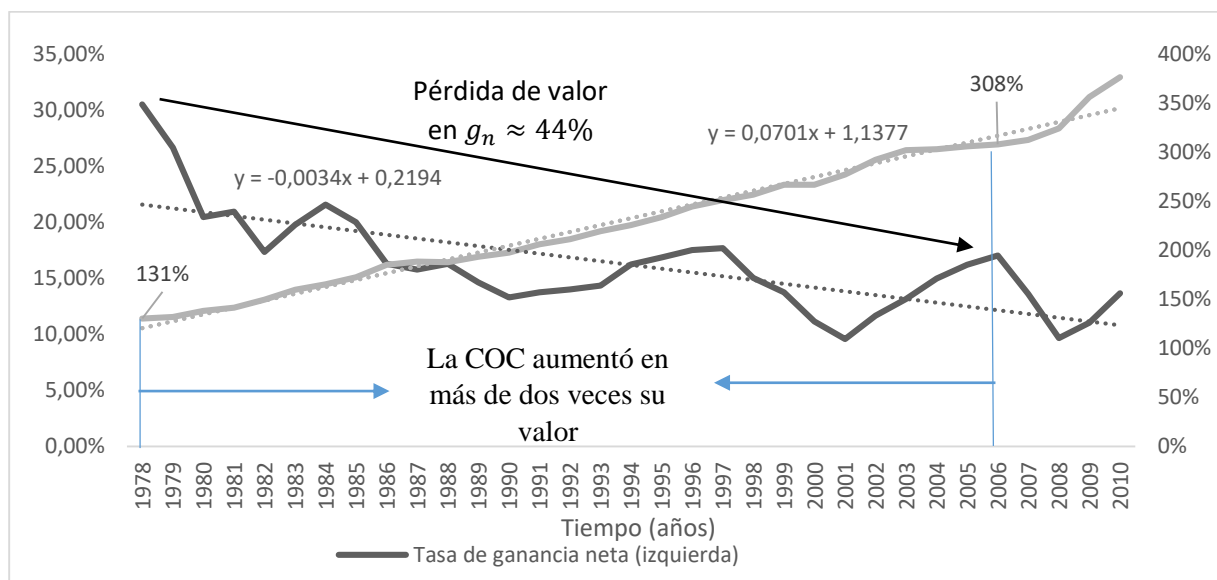
rubro son un desembolso de capital adelantado para todo el período productivo en cuestión (anual). Es decir, el pago semanal de X dólares a un trabajador se consume con la venta de la producción de cada semana. Por lo tanto, cada desembolso de capital tendría un periodo de rotación de una semana, lo que significa que el salario anual sería el producto de desembolsar un capital adelantado que rotaría 52 veces al año y no una única vez (Kliman, 2011).

Sin embargo, la tendencia de la tasa de ganancia no se ve afectada en una magnitud significativa por la inclusión o exclusión de estas variables en el cálculo, las cuales afectan principalmente la posición de la curva, más no su tendencia²⁶. Teniendo este aspecto en cuenta, la tasa de ganancia puede definirse directamente como la proporción entre la tasa de plusvalía y la composición orgánica del capital²⁷. Esta definición permite analizar de forma directa los cambios en la tasa de ganancia de acuerdo a los movimientos relativos entre sus dos determinantes y no modifica el fundamento de la tendencia decreciente.

Composición orgánica y técnica del capital

Como se aprecia en el gráfico 42, la composición de valor del capital creció de forma sostenida con una tendencia positiva a partir de la década de 1980. De hecho, entre 1978 y 2006, la composición de valor (orgánica) del capital tuvo un incremento relativo de aproximadamente 135%, pasando de 131% a 308%. En contraste, para el mismo período, la tasa de ganancia perdió un 44,21% de su valor, disminuyendo de 30,53% a 17,03%. Este aumento en la COC es consecuente con el incremento de la productividad durante el período de análisis. De hecho, entre 1978 y 2003 la productividad aumentó en un 69% mientras los salarios reales incrementaron en un 33,5%.

Gráfico 42: Tasa de ganancia neta y composición orgánica del capital (1978-2010)



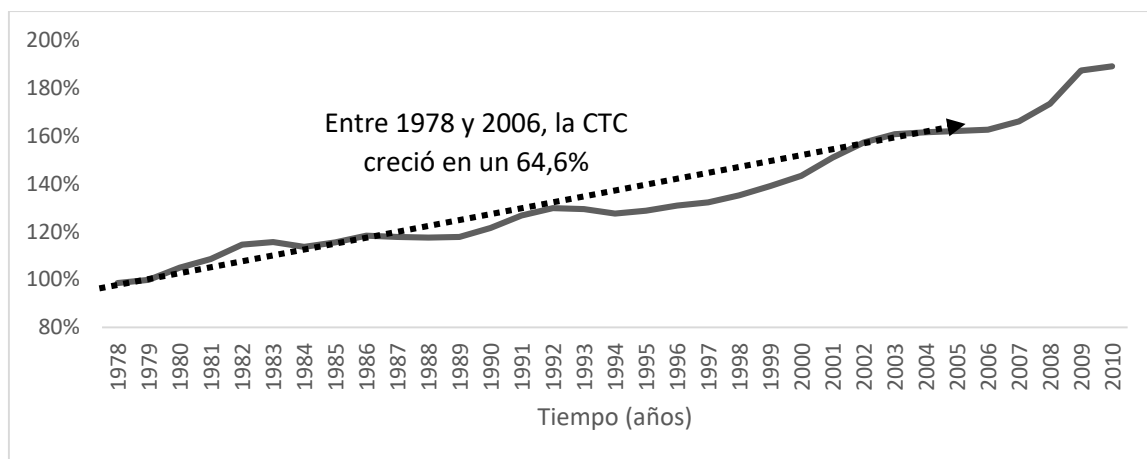
Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)
Cálculos y elaboración: Propios

²⁶ Para una ilustración sobre este aspecto, referirse al gráfico de la tasa de ganancia en el **índice metodológico**

²⁷ Para la demostración matemática, referirse al apéndice 1 del índice metodológico correspondiente

Por otro lado, la composición técnica del capital (ver gráfico 43) incrementó de forma constante durante todo el período posterior a la crisis de 1975. Se puede observar un crecimiento estancado entre 1986 y 1989, lo que se puede explicar por la disminución considerable del desempleo, el cual pasó de 9,6% a 5,3% respectivamente. En consonancia, para este período, la tasa de ganancia apenas manifestó variaciones, disminuyendo 2 puntos porcentuales en 1989. No obstante, la tendencia de crecimiento positiva de la CTC se mantuvo firme durante todo el período, lo que significó un aumento absoluto de 64,6% entre 1978 y 2006. Este hecho demuestra que el capital constante incrementó, tanto en sus proporciones físicas como en su forma de valor (COC) en relación con el trabajo vivo.

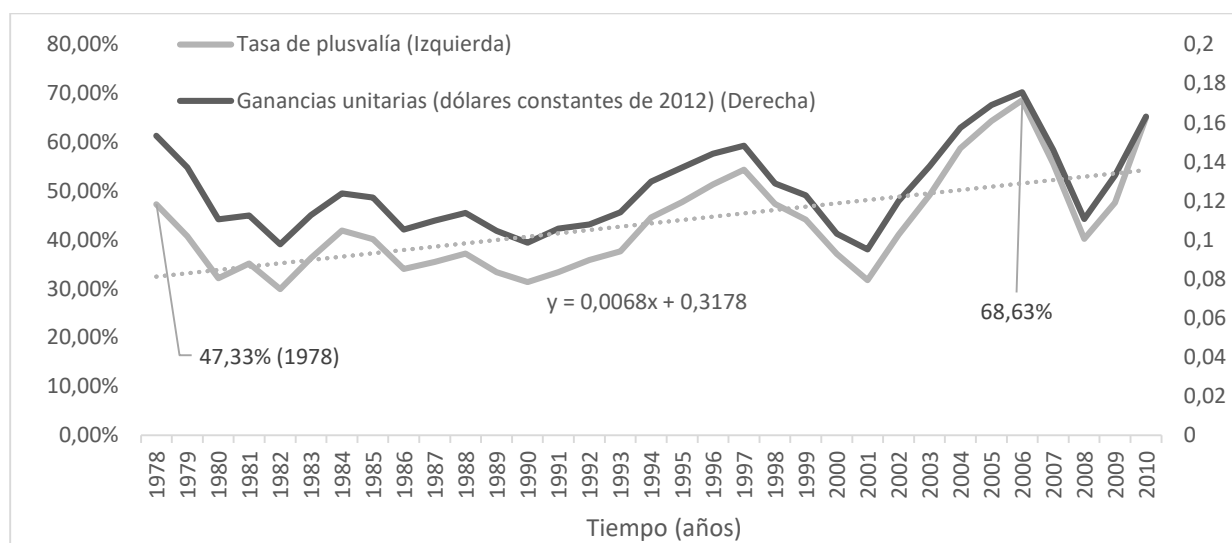
Gráfico 43: Composición técnica del capital corporativo (1975-2011)



Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)
Cálculo y elaboración: propia

Tasa de plusvalía

Ahora bien, el gráfico 44 muestra la serie de tiempo de la tasa de plusvalía (explotación) entre 1978 y 2010. Entre 2001 y 2006, la tasa de plusvalía tuvo un incremento significativo, pasando de 31,76% a 68,63%, superando el nivel alcanzado en el pico de 1997, lo que permitió a la tasa de ganancia incrementar en el mismo período. El aumento en la tasa de plusvalía se debió al despunte de la productividad en la década de 1990, la cual mantuvo, durante toda la década siguiente una tasa de crecimiento ampliamente superior a la de los salarios reales (ver gráfico 45). Por lo tanto, además de aumentar la producción física (volumen de mercancías), las corporaciones aumentaron la tasa de explotación del trabajo, permitiendo a la masa de ganancias incrementar en mayor magnitud. De hecho, entre 1990 y 2006, el crecimiento relativo de la masa de ganancias fue más de 5 veces mayor a al período entre 1974 y 1990 (Bureau of Economic Analysis, 2019).

Gráfico 44: Tasa de plusvalía (1975-2010)

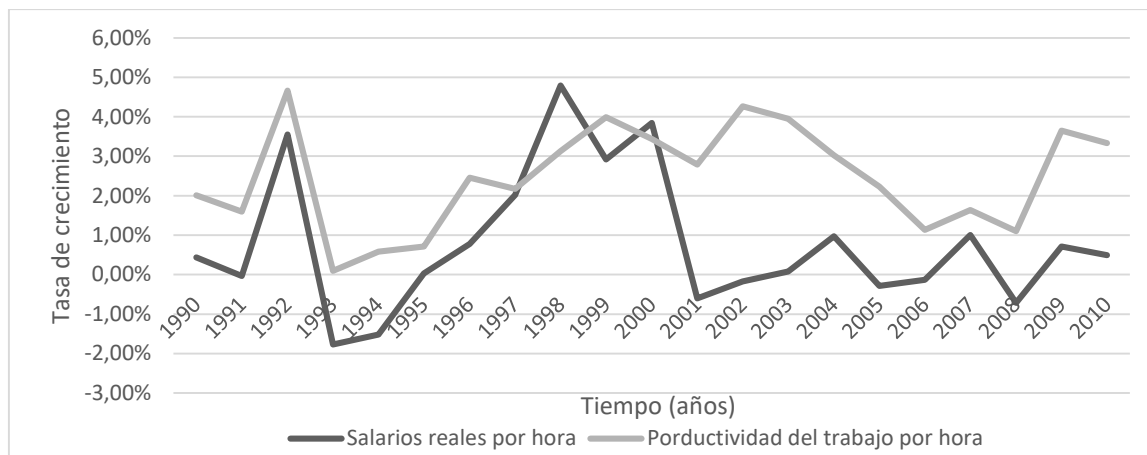
Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)

Cálculo y elaboración: Propios

Ahora bien, la tasa de crecimiento de la productividad es decreciente a medida que los sectores de la economía se ajustan a los nuevos procesos productivos. La disminución del trabajo vivo se manifiesta en el incremento de la COC, frenando el crecimiento de la tasa de explotación y, por tanto, de las ganancias unitarias (ver gráfico 44). Por ende, el crecimiento relativo entre la plusvalía y el valor del trabajo (salarios reales) es amortiguado y la tasa de plusvalía puede incrementar, pero en proporciones decrecientes. Tal es así, que, entre el 2002 y el 2006, el crecimiento interanual relativo de la tasa de plusvalía fue de 19,79% (2002-2003), 19,43% (2003-2004), 9,51% (2004-2005) y 6,63% (2005-2006) respectivamente.

Más aún, el aumento de la productividad requiere una ampliación en la escala del mercado que absorba los aumentos en el volumen de producto. Así, el aumento de la explotación incrementa las ganancias unitarias al mismo tiempo que disminuye de forma paulatina la capacidad de consumo de los trabajadores, lo que se puede evidenciar en el crecimiento decreciente del consumo durante la segunda mitad de la década del 2000. Por lo tanto, se evidencia que, como sugiere Marx (1894[1959]), los métodos para incrementar la tasa de ganancia dentro del proceso de producción (incrementos en la tasa de explotación) menoscaban de forma paralela el potencial de realización de las ganancias. Si a esta saturación de la productividad y la tasa de plusvalía se suma el incremento relativo en la COC, la tasa de ganancia no tuvo la posibilidad de recuperar el nivel de 1997, ni cambiar su tendencia decreciente.

Gráfico 45: Tasa de crecimiento de la productividad y salarios reales por hora (1999-2009)



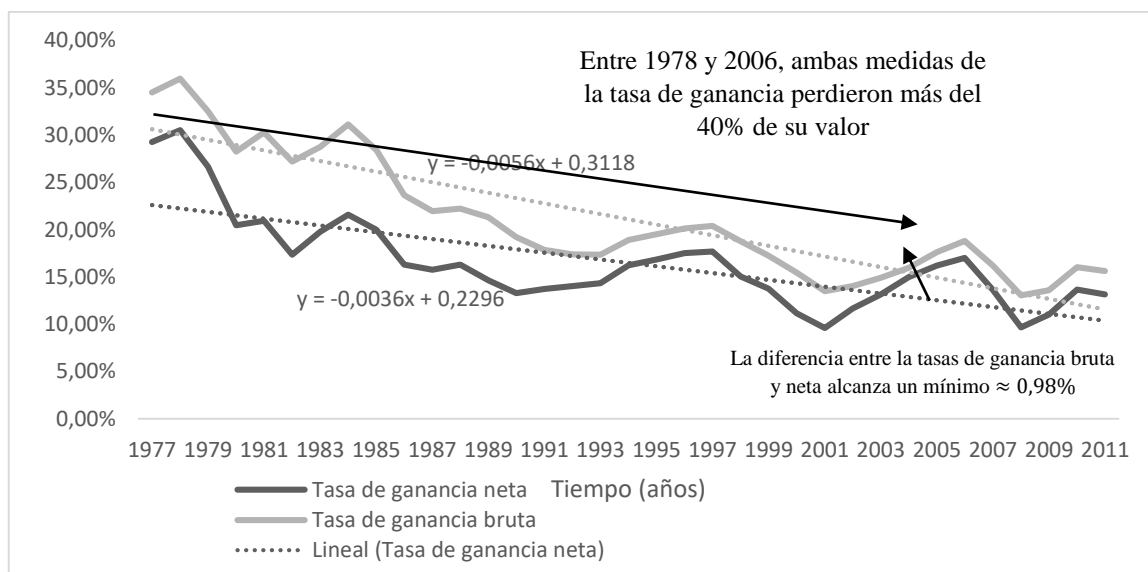
Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)
Cálculo y elaboración: Propios

Los resultados expuestos confirman el hecho de que los movimientos en el *corto plazo* de la tasa de ganancia están afectados fuertemente por los movimientos y fluctuaciones de la tasa de plusvalía. Sin embargo, durante las décadas que siguieron a la crisis de 1973, la tasa de plusvalía manifestó una tendencia de crecimiento positiva al igual que la COC. Así, entre 1978 y 2006, la tasa de plusvalía y la COC tuvieron un incremento relativo de 45% y 160% respectivamente, lo que implica que el cambio en la COC representó cerca del 75% de la variabilidad total de la tasa de ganancia. Más aún, de la pérdida relativa neta de -44% de esta última, la COC fue responsable de -61,53 puntos porcentuales de la variación total.

Entonces, estos resultados demuestran que, en el *largo plazo*, el patrón decreciente de la tasa de ganancia está determinado fundamentalmente por los cambios en la COC, tal como predice la teoría. En este contexto, la tasa de plusvalía atenuó la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, aunque no mitigó el efecto depresivo de la COC sobre ésta.

4.2.2. Relación entre la tasa de ganancia bruta y neta

El gráfico 46 presenta la evolución inter-temporal de la tasa de ganancia bruta y neta entre 1977 y 2011. Como se puede apreciar, las tasas tienen una tendencia de crecimiento similar, aunque la tasa de ganancia neta tiene una magnitud menor debido a que su valor incorpora los descuentos derivados de los pagos por los intereses sobre el capital. Entre la cima de 1978 y la cima del 2006, la tasa de ganancia bruta perdió una mayor proporción de su valor, disminuyendo en -47,72% en comparación con la tasa de ganancia neta, la cual disminuyó en alrededor de -44,22% en el mismo período.

Gráfico 46: Tasa de ganancia neta (corporativa) y tasa de ganancia bruta (1977-2011)

Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)
Cálculo y elaboración: Propios

El hecho de que la tasa de ganancia neta haya disminuido en menor proporción que la tasa de ganancia bruta se debe a que la tasa de interés real disminuyó de forma considerable a partir de 1981, perdiendo cerca del 81% de su valor para el año 2004. Por lo tanto, el factor de descuento entre ambas tasas disminuyó de forma progresiva, limitando la magnitud de sus efectos sobre la tasa de ganancia neta. En el gráfico se evidencia la aproximación continua de la tasa de ganancia neta a la línea que representa el valor de la tasa de ganancia bruta, llegando a tener una diferencia mínima de 0,98% en el 2004, donde la tasa de interés alcanzó el valor más bajo (1,60%) desde 1981 (World Bank, 2018).

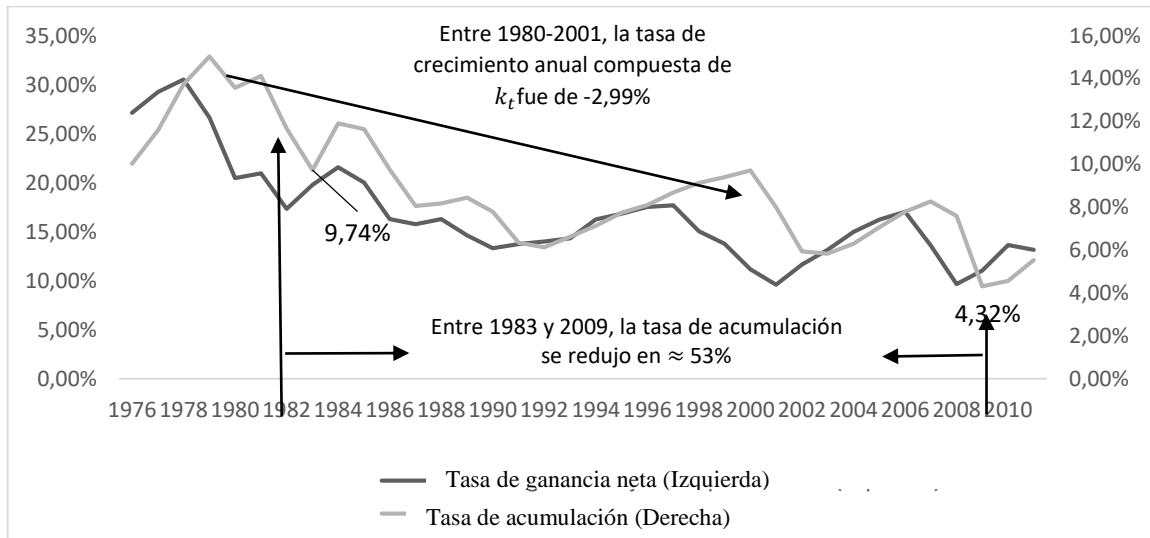
Este hecho ilustra nuevamente que el impulso negativo tendencial de la tasa de ganancia es el efecto que prima por sobre las características del sistema financiero. Así, aunque entre el 2004 y el 2007 la tasa de interés incrementó en 4 punto porcentuales, la distancia entre las series temporales no fue tan significativa como en la década de 1980, donde la tasa de ganancia bruta tuvo el impulso negativo más fuerte, pero su valor era más elevado. Esto significa que, durante la década del 2000, además del valor reducido de la tasa de interés, el valor de la tasa de ganancia bruta ya se había reducido en una proporción suficiente para que los pagos por los intereses del capital no tuvieran un efecto significativo sobre el inicio de la crisis.

4.2.3. Tasa de acumulación y sus implicaciones

Uno de los componentes fundamentales dentro del concepto de la tasa decreciente de ganancia, y de la teoría marxista, es la acumulación de capital. Más aún, dado que la ganancia reinvertida es el factor que determina el nivel de acumulación de capital, y éste último determina la capacidad de producción de ganancias, es fundamental comprender cómo afectan las fluctuaciones en los valores de la tasa de ganancia a los niveles de acumulación en las economías capitalistas y viceversa.

Como muestra el gráfico 47, en lo que se refiere a la tendencia decreciente general y a la manifestación de picos y valles en los períodos de auge y crisis, la tasa de acumulación de capital ha evolucionado a la par y con un patrón muy similar al que presenta la tasa de ganancia, con un retardo de entre uno y dos años.

Gráfico 47: Tasa de ganancia y tasa de acumulación (1976-2011)



Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)
Cálculo y elaboración: Propios

Estos retardos en los movimientos de auge y caída de la tasa de acumulación se explican por el hecho de que las decisiones de inversión (acumulación) requieren un rango temporal mínimo para llevarse a cabo, por lo que responden con cierta demora a los cambios de la rentabilidad derivada de dichas inversiones. Además, el nivel de inversión depende de la fracción de la masa de ganancia generada al final del año que se destinará a esta rúbrica de gasto.

Ahora bien, para entender el patrón de movimiento conjunto de ambas variables, es importante analizar la definición conceptual de la tasa de acumulación. En concreto, el concepto de acumulación marxista se define como la utilización de plusvalía (ganancia) para reconvertirla en más capital. De esta forma, tal como sugiere Kliman (2011), si se entiende a la tasa de acumulación de capital como una relación entre la inversión neta²⁸ y el stock neto de capital fijo, se puede establecer la relación entre la tasa de acumulación y la tasa de ganancia propuesta por Marx (1894[1959]) de la siguiente manera:

Definiendo a la tasa de acumulación y la tasa de ganancia como,

$$k_t = \frac{I_{nt}}{c_{t-1}}$$

$$r_t = \frac{p_t}{c_{t-1}}$$

²⁸ Es de decir, inversión bruta (I_b) menos la depreciación/consumo de capital (d)

Donde,

k_t : tasa de acumulacion del capital para el período t

r : tasa de ganancias coporativa

p : plusvalía medida como las ganancasi coporativas para el período t

I_{nt} : la inversión neta privada no residencial para el período t

c_{t-1} : Stock de capital fijo privado no residencial para el año $t - 1$

Multiplicando a k_t por $\frac{p_t}{p_t}$ se puede expresar a la tasa de acumulación en función de la tasa de ganancia como una relación proporcional directa. Así,

$$k_t = \frac{I_{nt}}{c_{t-1}} \times \frac{p_t}{p_t}$$

$$k_t = \frac{I_{nt}}{p_t} \times \frac{p_t}{c_{t-1}}$$

$$k_t = \frac{I_{nt}}{p_t} \times r_t \quad (2.1)$$

Esta relación ilustra la proporción de la masa de ganancias (p_t) que está siendo acumulada (reinvertida) de forma productiva; o, lo que es igual, la proporción del capital que está siendo utilizado de forma productiva y la porción que se mantiene ociosa.

Ahora bien, se puede realizar un paso adicional para complementar el análisis de Kliman (2011), derivando la ecuación (2.1) y así resumir los efectos específicos producidos por pequeñas variaciones en cada componente (variable independiente) sobre los cambios en la tasa de acumulación en un período específico. De esta forma, se obtiene el diferencial total de la ecuación (2.1) para medir los efectos de las variaciones de cada variable (I_{nt}, p_t, r_t) sobre las variaciones en la tasa de acumulación. A través de este método se obtiene la ecuación (2.2), la cual se expresa de la siguiente manera,

$$dk_t = \frac{\partial k_t}{\partial I_t} \times dI_t + \frac{\partial k_t}{\partial r_t} \times dr_t + \frac{\partial k_t}{\partial p_t} \times dp_t$$

$$\therefore$$

$$dk_t = \frac{r_t}{p_t} \times dI_t + \frac{I_t}{p_t} \times dr_t - \frac{I_t r_t}{p_t^2} \times dp_t \quad (2.2)^{29}$$

por lo tanto, el **segundo** término en (2.2) ilustra la *sensibilidad* de la tasa de acumulación en respuesta a cambios en la tasa de ganancia (dr_t). De acuerdo a esta expresión, es fácil apreciar la relación inmanente entre la tasa de acumulación del capital, definida desde la visión marxista, y los movimientos en los valores efectivos de la tasa de ganancia.

²⁹ Desarrollo y elaboración: Propia

Por ejemplo, utilizando los datos del BEA (2019) se puede calcular el valor los coeficientes de cada componente para los valores de las variables en la fase de inicio de la crisis en el año 2008 como sigue

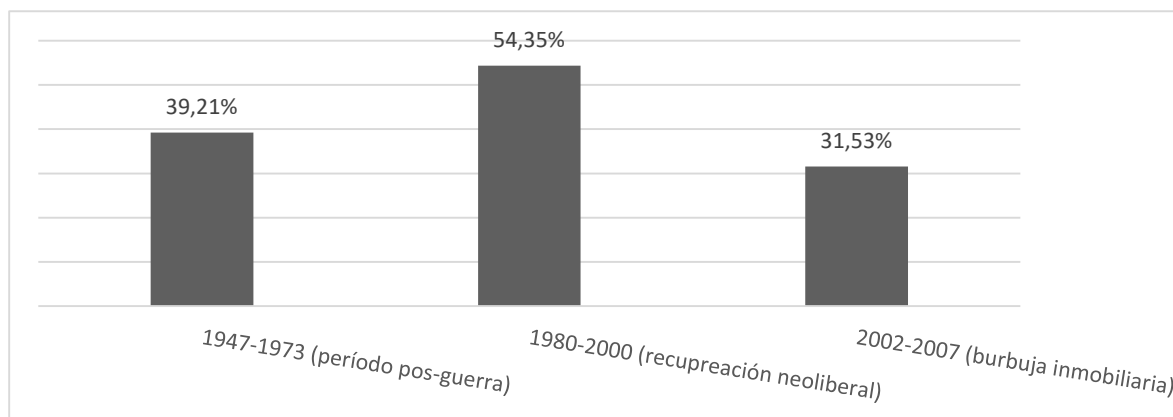
$$dk_t = 1 * 10^{-4} \times dl_t + 0,82 \times dr_t - 8,5 * 10^{-5} \times dp_t$$

Como se puede apreciar, un pequeño cambio en la tasa de ganancia es multiplicado por 0,82, mientras que los dos componentes restantes (l_t, p_t) tienen efectos significativamente menores sobre los cambio en la función k_t .

Es así, que, el análisis diferencial realizado demuestra que un patrón de disminución en la tasa de ganancia implica una contracción o estancamiento en los niveles de la tasa de acumulación y, consecuentemente, en el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo en una economía. Más aún, una disminución suficiente de la tasa de ganancia afecta de forma determinante la tasa de acumulación futura, y, por tanto, puede incidir en los niveles de ingresos salariales, empleo, consumo, PIB, etc.

A este respecto, el gráfico 48 muestra la proporción entre la inversión neta y las ganancias corporativas antes de impuestos. Tal como se evidencia, en todo el período de *recuperación neoliberal* (1980-2001) (sección 1.1) la inversión neta en capital fijo representó un mayor porcentaje (54,35%) de las ganancias corporativas en contraste con el período de posguerra previo a la crisis de 1973 (39,21%). Estos datos sugieren que el nivel de acumulación no disminuyó como proporción de las ganancias (plusvalía). No obstante, entre 1980 y 2001, la tasa de crecimiento anual compuesta de la tasa de acumulación fue de -2,99% (ver gráfico 47).

Gráfico 48: Inversión neta en capital fijo como porcentaje de las ganancias corporativas antes de impuestos



Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)

Cálculo y elaboración: Propios

En función a estos hechos, es razonable argumentar que la tendencia decreciente en la tasa de acumulación durante los 20 años de recuperación económica en Estados Unidos (1980-2001) se puede explicar principalmente por una disminución proporcional de las ganancias corporativas, más no por una disminución de la inversión como proporción de dichas ganancias. Tan solo durante el período de crecimiento exponencial de la burbuja inmobiliaria que se

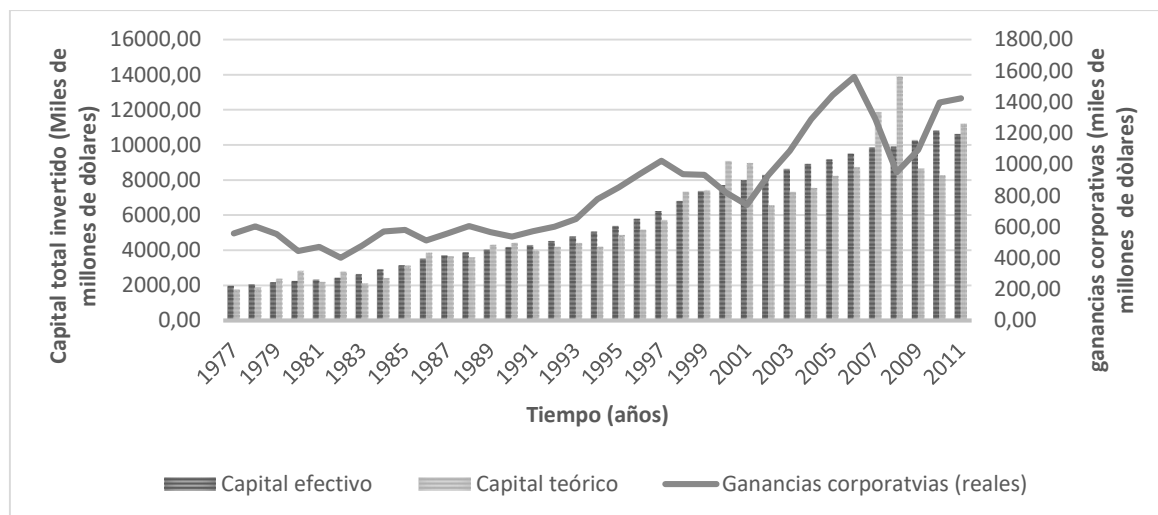
presentó en la década del 2000, la inversión productiva disminuyó puesto que las ganancias corporativas fueron re-direccionadas hacia distintos tipos de instrumentos financieros. Dado que los niveles de acumulación determinan la capacidad para generar ganancias futuras, el efecto bilateral entre estas variables explica, en parte, el fenómeno de la sobreproducción y la incapacidad de la tasa de ganancia para revertir se tendencia decreciente.

4.2.4. Fase crítica: reducción de la masa de ganancia

Para los años 2007 y 2008, se puede evidenciar el fenómeno de la sobreproducción, en donde el volumen absoluto de capital incrementó, pero la masa de ganancias disminuyó de forma considerable. Por otro lado, para estos mismos años, el capital necesario superó al efectivo en el alrededor de 21% y 40% respectivamente, mientras que la tasa de ganancia disminuyó en términos relativos en -20,01% (2007) y -29,12% (2008) respectivamente.

En consonancia con este contexto, la insuficiencia de ganancia genera una contracción de la inversión y la bancarrota de una gran masa de capitales, lo que impide aumentar el valor del capital total. De hecho, en el año 2008, el capital variable disminuyó en -65 miles de millones de dólares mientras el desempleo incrementó de 4,6% a 5,8% y la tasa de explotación disminuyó un 13%. En consecuencia, tal como se evidencia en el gráfico 49, la masa de ganancias disminuyó de forma sustancial en ambos años, señalando el inicio de la crisis (Bureau of Economic Analysis, 2019).

Gráfico 49: Masa de ganancias corporativas y capital total invertido (teórico y efectivo) (1977-2011)



Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)

Cálculos y elaboración: Propios

4.2.5. Concentración y centralización de los capitales

El estado de centralización del capital productivo y financiero en la economía de Estados Unidos tuvo efectos significativos sobre las variables marxistas que determinaron la recesión del año 2008. Es importante señalar que las medidas de concentración que utilizan algunos

estudios representan un equivalente a la definición marxista de centralización, por lo que los términos son intercambiables entre sí. En esta sección, independientemente del término que se utilice, el análisis hace alusión a la evolución y las consecuencias de la centralización de los capitales. La falta de datos impide analizar los efectos centralizadores sobre la crisis de 1973, de forma que el análisis se centrará únicamente sobre la crisis del 2008.

Algunas estadísticas de la centralización de capitales en Estados Unidos

El índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) es una medida de la concentración (centralización) y competitividad en los mercados de una economía. Este índice mide la suma de los cuadrados de la participación proporcional de las corporaciones en el mercado. Esto se realiza, en general, para las 4, 8, 20 y 50 corporaciones con mayor porcentaje de valor agregado o *trabajo vivo* empleado en cada industria. Un estudio realizado por Autor, Dorn, Katz, Patterson & Van Reenen (2017) demuestra que los niveles de centralización en las industrias de Estados Unidos han incrementado de forma considerable, tanto en lo que se refiere al valor agregado como a la utilización del factor trabajo (capital variable).

Entre 1982 y 2012, el HHI tuvo un incremento considerable, tanto en los sectores productivos como en el sector financiero. Así, por ejemplo, en el sector de la manufactura, aunque el nivel de concentración (centralización) manifestó una variación irregular, los valores del HHI son bastante elevados, lo que significa que este sector es, en general, muy concentrado (Autor et al., 2019). Por otra parte, los sectores con mayor incremento porcentual en el nivel de concentración son las ventas minoristas y el sector financiero (ver gráfico 50 y 51). En el caso de este último, el crecimiento de casi 135% en el HHI contribuye a explicar el impacto sustancial que generó el colapso de las instituciones crediticias más importantes en Estados Unidos, debido a la concentración del riesgo en el sistema financiero durante el crecimiento de la burbuja crediticia entre 1997-2007.

Gráfico 50: HHI promedio (sector financiero)

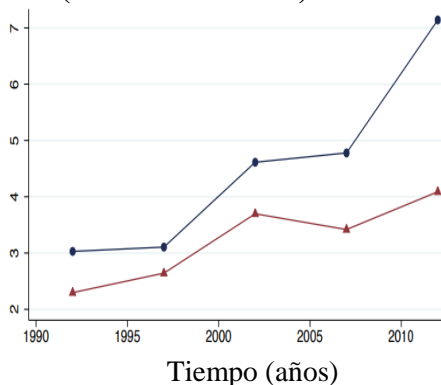
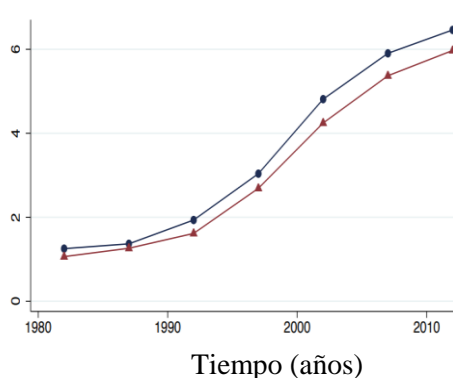


Gráfico 51: HHI promedio (sector ventas minoristas)



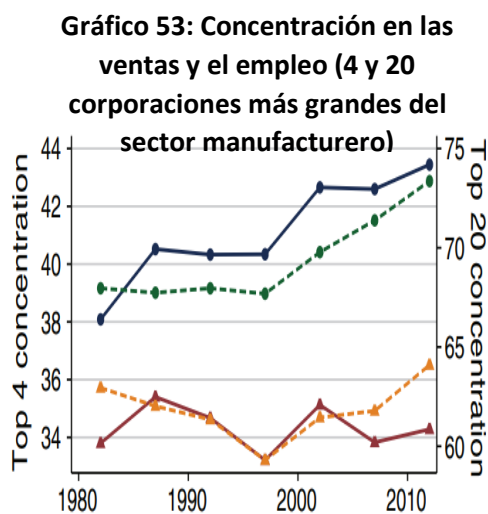
Fuente y elaboración: (Autor, Dorn, Katz, Patterson, & Van Reenen, 2019)

En el caso del sector financiero, la banca de inversión/paralela es un componente importante para explicar el incremento en los niveles de concentración. El censo económico de Estados Unidos del año 2002 muestra que las cincuenta instituciones más grandes pertenecientes a la

banca de inversión acaparaban aproximadamente el 91% de todos los ingresos del sector. Para el año 2007, este valor incrementó a 94,4%, a pesar de que estas cincuenta instituciones representaban apenas el 16% de todos los establecimientos pertenecientes al sector. Este hecho contribuye a explicar parte del aumento en la concentración en el sector financiero, puesto que solo los grandes bancos comerciales estaban en capacidad de vender sus hipotecas a las distintas instituciones que participaban de la banca paralela (United States Census Bureau, 2012).

Adicionalmente, los gráficos 52 y 53 muestran la concentración como el porcentaje de las ventas totales pertenecientes a las 4 y las 20 corporaciones más grandes dentro de los sectores manufacturero y financiero. La concentración en las ventas mantiene una tendencia positiva en ambos sectores. En el caso del sector manufactura, la concentración incrementó de aproximadamente 38% (1982) a cerca de 43% (2010). En el caso del sector financiero, la concentración tanto de las 4 como de las 20 empresas más grandes incremento en más de 10% en menos de 20 años.

El mismo patrón centralizador se puede observar en cuanto a la utilización del trabajo. Además, es importante señalar el incremento significativo en la contracción del trabajo y las ventas que muestran ambos sectores (destacando el sector financiero) a partir de 1997, año en donde se ha determinado que inició la burbuja inmobiliaria /crediticia.



Fuente y elaboración: (Autor, Dorn, Katz, Patterson, & Van Reenen, 2017)

El papel del crédito en el proceso centralizador

Ahora bien, es imperante analizar los efectos centralizadores que tiene el sistema financiero (crédito) sobre el capital productivo. En términos marxistas, se analiza la importancia del crédito en el proceso de acumulación, puesto que la concentración bancaria tiene efectos adversos sobre la distribución de la producción industrial. A este respecto, Cetorelli (2001) realizó un estudio econométrico con un modelo de variables instrumentales para determinar la

relación entre sectores económicos con alta dependencia de financiamiento externo (banca comercial, banca paralela, mercado de capitales, etc) y la concentración bancaria.

El autor demuestra que estas dos variables se corresponden de forma directa, con coeficientes de relación positivos y significativos. Esto quiere decir que, en países con una elevada concentración bancaria, el sector industrial está formado por corporaciones cuyo tamaño promedio es desproporcionadamente mayor en relación a países donde la concentración bancaria es menor. Más aún, los sectores con una elevada dependencia hacia un financiamiento externo se caracterizan por tener, en promedio, corporaciones de menor tamaño que los sectores de baja dependencia. Esto desestima la posible hipótesis de que los sectores industriales de alta dependencia financiera están caracterizados por una mayor incidencia promedio de corporaciones de gran tamaño (Cetorelli, 2001).

Por lo tanto, el autor concluye que la concentración bancaria contribuye a la formación de sectores industriales con alta concentración, lo que se traduce en la centralización del valor agregado en unas pocas corporaciones (Cetorelli, 2001). Este hecho es consistente con los lineamientos marxistas que sugieren una incidencia fundamental de las instituciones financieras en el proceso centralizador, debido, además, a los estrechos lazos relacionales prevalecientes entre los capitales productivos de mayor poder económico y las instituciones crediticias.

Efectos de la centralización en la composición del capital

Marx (1959[1894]) sugiere que el proceso de centralización genera un incremento de la composición técnica y orgánica del capital, lo que tiene efectos depresivos sobre la tasa de ganancia. El estudio de Autor et al. (2017) demuestra que las condiciones de la competencia conducen a que las mejoras en las técnicas de producción y la productividad del trabajo se desarrollen en mayor magnitud dentro de las industrias donde la concentración de capitales es elevada. Esto implica que la utilización y, por tanto, la demanda por trabajo vivo disminuye a medida que el desarrollo del sistema de producción implique una mayor centralización y composición orgánica del capital.

Por lo tanto, la centralización desplaza al trabajo vivo, tanto en sus proporciones físicas como en el valor que aporta a la producción. En efecto, desde finales de la década de 1980, existe una correlación negativa y estadísticamente significativa (-0,366 para el periodo 2002-2007) entre el tamaño de una corporación y la participación de la fuerza laboral medida por la proporción que mantiene la compensación salarial en la creación de valor agregado (Autor et al., 2019). De esta forma, se confirma que la utilización de capital variable disminuye en relación a la utilización de capital constante a medida que se desarrolla el sistema de producción, incluso en períodos en donde el desempleo es reducido.

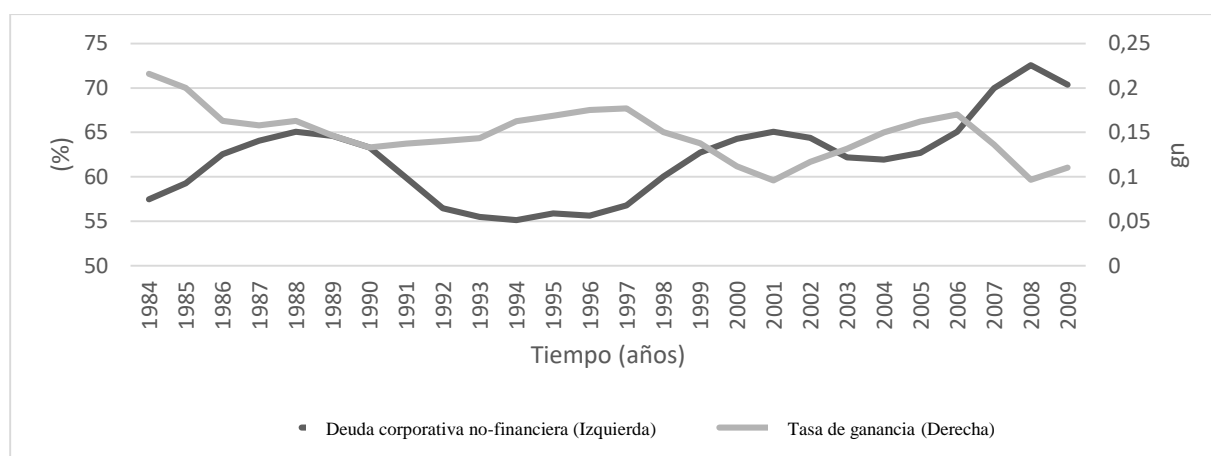
4.2.6. El crédito y los capitales ficticios

La crisis del 2008 estuvo caracterizada por la incidencia que mantuvo el acelerado crecimiento del crédito y los capitales ficticios a partir de la década de 1980. Además, la crisis fue un testamento de la sobrevaloración y la sobre especulación que se generó en los mercados financieros en relación al crecimiento económico real. Así, esta dinámica se tradujo en una

sobrecarga de deuda y una expansión artificial de las ganancias financieras que generó una sobreproducción de capitales, incapaces de responder ante la ruptura de la burbuja crediticia.

De acuerdo a Roberts (2016), cuando las ganancias del capital productivo son bajas o decrecientes, los individuos y las corporaciones tienden a utilizar sus recursos para apostar por los mercados de capitales ficticios. El objetivo es generar ganancias a través de la compra y la especulación de instrumentos financieros y acciones, cuyos precios se rigen, en gran parte, por las dinámicas de oferta y demanda propias de los mercados financieros. Este comportamiento se puede evidenciar en el gráfico 54, en donde los niveles de deuda corporativa (créditos bancarios y títulos de deuda) se mueven en el tiempo como un espejo en relación a los cambios en la tasa de ganancia. Este patrón sugiere que la especulación es más alta en los períodos en donde la tasa de ganancia corporativa se contrae en mayor proporción.

Gráfico 54: Evolución de la tasa de ganancia y la deuda privada como porcentaje del PIB nominal (1984-2009)



Fuente de los datos: (IMF, 2019)

Elaboración: Propios

Además, el gráfico evidencia que, a partir de la segunda mitad de la década de 1990, la amplitud de la contraposición en los movimientos entre la tasa de ganancia y el volumen de deuda corporativa se redujo de forma sustancial.

Esta dinámica sugiere un desplazamiento significativo de la inversión y la liquidez hacia los mercados financieros. De hecho, entre 1994 y 2008, la deuda corporativa como porcentaje del PIB nominal incrementó de 55% a 72%. Por otra parte, entre el primer trimestre del año 2000 y el año 2008, el volumen nominal de hipotecas incrementó de aproximadamente 4,5 a 10,7 billones de dólares, lo que implica una tasa de crecimiento trimestral compuesta de 2,73%. En consonancia, la razón entre el valor de la deuda de los hogares como porcentaje del ingreso disponible nacional alcanzó un máximo de 143,6% en 2007. Para el año 2007, la deuda total del sector privado (corporaciones, hogares, sector financiero) ascendió a 223,76% del PIB nominal (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019). Más aún, para el segundo trimestre del

2007, el monto global de derivados financieros extrabursátiles ascendió a 585 billones de dólares, es decir, un valor de alrededor de 1000% del PIB nominal mundial (BIS, 2017).

Por otro lado, las principales intuiciones financieras presentaban estructuras de liquidez excesivamente apalancadas, por lo que el volumen de deuda superaba ampliamente la capacidad de las reservas de capital para hacer frente a sus obligaciones en el caso de una depreciación masiva en el valor y los retornos derivados de los activos reales que respaldaban los títulos de valor circulantes. Así, por ejemplo, corporaciones como Fannie Mae y Freddie Mac, que presentaban cerca del 70% del mercado de títulos respaldados por hipotecas, requerían de apenas un 0,45% de capital para respaldar sus títulos hipotecarios y 2,5% para el respaldo de las hipotecas en sus portafolios. En otras palabras, estas instituciones podían solicitar préstamos por 222usd por cada dólar de respaldo para sus títulos hipotecarios.

Ahora bien, sin importar el crecimiento y la participación de la especulación en los mercados financieros, la transformación del dinero y el valor del capital ficticio obedecen, en última instancia, a las condiciones subyacentes del proceso de producción; es decir, a la producción de plusvalía en la economía real. Sin embargo, las variables en la economía real (incluyendo la tasa de ganancia) mantuvieron patrones de crecimiento estancados y poco significativos en relación a los mercados financieros.

De acuerdo a los datos del BEA (2019), entre el primer trimestre del 2000 y el primer trimestre del 2008, el ingreso personal disponible y el consumo personal en términos reales tuvieron una tasa de crecimiento trimestral compuesta de 0,56% y 0,7% respectivamente. Además, como se ha expuesto, las tasas de ganancia y acumulación mantuvieron una tendencia decreciente durante más de 50 años, perdiendo una proporción excesiva de su valor. Así, en un contexto en el cual las variables que determinan la fortaleza del sistema de producción se encontraban en un estado de extrema vulnerabilidad, la sobrecarga de deuda existente encontró los límites inmanentes a su propio crecimiento artificial (Bureau of Economic Analysis, 2019). Por lo tanto, a raíz de la deflación de la burbuja, la capacidad de los individuos para responder ante sus deudas fue menoscabada, sobre todo porque éstos sustentaban sus estructuras de liquidez en función de los incrementos sostenidos en los precios de las viviendas.

En este contexto, el dinero en circulación pierde su función como medio de pago, impidiendo que se cumplan las obligaciones crediticias individuales y corporativas de diversos plazos, sobre todo cuando se genera desconfianza en la continuidad del sistema de producción (Marx, 1894[1959]). Entre el primer trimestre del 2006 y el primer trimestre del 2009, la tasa de morosidad de los préstamos hipotecarios incrementó de 1,61% a 7,96% respectivamente. Además, es importante resaltar el hecho de que el monto nominal de títulos respaldados por hipotecas representaba cerca del 18% de todos los títulos de deuda circulantes en el mercado. Entonces, una vez el nivel de morosidad hipotecaria incrementó de forma abrupta, la concentración de la deuda que se generó durante la etapa de auge provocó insolvencia en todo el sistema. Así, la tasa de morosidad de los préstamos comerciales e industriales aumentó de un mínimo de 1,15% en el cuarto trimestre del 2006 a un máximo de 9,53% en el tercer trimestre del año 2009.

Una vez la crisis se desató, el mecanismo de transmisión de sus efectos se reflejó, en primera instancia, en la destrucción en el valor de los capitales ficticios. Entre julio y agosto del año 2007, el monto nominal de papel comercial corporativo pasó de aproximadamente 1,19 a 1,0 billones de dólares, contrayéndose de forma permanente hasta alcanzar un mínimo de 223,6 mil millones de dólares para noviembre del 2014.

Por otro lado, entre el cuarto trimestre del 2007 y el primer trimestre del 2009, el índice de precios de Wilshire 5000 cayó de 15101 a 8173 puntos; es decir, una pérdida de valor monetario de casi un 50%. Los títulos respaldados por hipotecas fueron el tipo de capital ficticio que se depreció en mayor proporción, con los tramos más riesgosos (BBB, BBB-) perdiendo cerca del 90% de su valor para mayo del 2009 (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2019). A medida que los capitales ficticios pierden su valor, sus propietarios pierden la capacidad de acceder a fondos para responder a sus obligaciones, incrementando el efecto acumulativo de insolvencia.

Finalmente, la dinámica manifiesta en la crisis del 2008 demuestra que, en una economía con un sistema financiero desarrollado, los desequilibrios de las ramas productivas se propagan, en primera instancia, sobre dicho sistema. No obstante, la insolvencia de los distintos actores se revela como una manifestación de las debilidades concretas en el sistema de producción real. Tal como se evidenció en la crisis del 2008, la sobrevaloración de los capitales derivada de la naturaleza especulativa dentro de los mercados financieros esconde información relevante sobre el estado real de la capacidad adquisitiva de los individuos, el crecimiento del capital productivo y la tendencia de las tasas de ganancia y acumulación.

Índice metodológico para las variables marxistas

Aclaraciones

- 1- En todas las secciones de este trabajo, cuando se hace referencia al *valor* de una variable, éste se refiere a su valor monetario, ya sea en términos reales o nominales, más no a las medidas marxistas de valor en función de las horas de trabajo incorporadas en los bienes. Sin embargo, dado que los valores monetarios reales reflejan, de acuerdo a Marx, las proporciones en las que se divide la jornada de trabajo entre trabajo necesario y excedente, utilizar variables monetarias no cambia la relación subyacente de las variables marxistas en relación al valor como tal.
- 2- El cálculo de las variables marxistas se lo ha realizado ajustando sus valores a las variaciones en el nivel de precios (inflación). La relevancia de calcular los indicadores en términos reales radica en que el valor deflactado de las variables abstrae los cambios en éstas que se derivan únicamente de las fluctuaciones en los precios y no en los cambios físicos o de valor real de éstas.
- 3- De acuerdo a las definiciones de Marx (1956[1887]), solo los sectores productivos generan ganancias. El trabajo no productivo se refiere a aquel que no es intercambiado por capital, sino directamente con ingresos. A saber, el capitalista compra una cierta cantidad trabajo para crear plusvalía (ganancia). Cuando el capitalista compra trabajo

por su valor de uso, es decir, su utilidad material, el trabajo no es productivo. Esta categoría incluye, entre otros muchos sectores, a los empleados del estado y los hogares, puesto que su fuerza de trabajo se paga con ingresos que no se utilizan para crear una ganancia (plusvalía); es decir, ingresos corrientes. Por lo tanto, los cálculos de los distintos indicadores marxistas que se realizan en este trabajo excluyen a estos dos sectores y se limitan al sector corporativo privado.

Metodología

Los cálculos de las principales variables marxistas analizadas en esta sección se han realizado en relación a los datos macroeconómicos agregados de Estados Unidos provistos por el *Bureau of Economic Analysis* (2019), la *Federal Reserve of St. Louis* (2019) y el *Economic Report of the President* (2012). Parte de la metodología de cálculo de las variables se sustenta en los métodos propuestos por Roberts (2016), Shaik (2006) y Kliman (2011) mientras que ciertos aspectos específicos se basan en criterios propios del autor de este presente trabajo.

Notación:

t : representa la variable medida en el período actual

$t - 1$: representa la variable medida con un período de retardo

n_t : valor total del producto

v_t : capital variable

c_t : capital constante (depreciación)

C_{t-1} : stock de capital constante fijo

P_t : masa total de producto excedente

p_t : masa de ganancia neta añadida

im_t : pagos de intereses reales sobre el capital (valor monetario)

p_{PIBt} : deflactor de precios implícito del PIB

p_{ct} : deflactor de precios implícito del capital constante

IPC_t : índice de precios al consumidor

Q_{ct-1} : cantidad física de capital constante fijo

$Q_{L(t)}$: total de horas trabajadas

$g_{(t)}$: tasa de ganancia

Cálculo de las variables***Tasa de ganancia bruta***

$$g_b = \frac{n_t - v_t - c_t}{C_{t-1}/p_{ct}}$$

$$g_b = \frac{P_t/p_{PIBt}}{C_{t-1}/p_{ct}}$$

Tasa de ganancia corporativa (neta)

$$g_n = \frac{n_t - v_t - c_t - im}{C_{t-1}}$$

$$g_n = \frac{p_t/p_{PIBt}}{C_{t-1}/p_{ct}}$$

Tasa de plusvalía/explotación

$$p' = \frac{n_t - v_t}{v_{t-1}/IPC}$$

$$p' = \frac{p_t/p_{PIBt}}{v_{t-1}/IPC}$$

Composición orgánica del capital

$$COC_t = \frac{C_{t-1}/p_{ct}}{v_t/IPC}$$

Composición técnica del capital

$$CTC_t = \frac{Q_{ct-1}}{Q_{L(t)}}$$

Capital necesario (teórico)

$$K_t = \frac{g_{(t-1)}}{g_{n(t)}} \times (C_{t-1} + v_{t-1})$$

Fuentes de los datos

Valor total del producto:

Es el valor agregado bruto del sector corporativo en términos nominales, perteneciente a la tabla 1.14, línea 1, del NIPA (Bureau of Economic Analysis, 2019).

Masa total de producto excedente:

Al *valor total del producto*, se descuenta el consumo del capital, las compensaciones salariales y los impuestos a la producción. En concreto, se ha tomado el valor del excedente operativo neto perteneciente a la tabla 1.14, línea 8, del NIPA (Bureau of Economic Analysis, 2019).

Masa de ganancia/plusvalía total añadida:

A la *masa de producto excedente*, se descuentan los pagos por los intereses del capital. Se utiliza el valor de las ganancias corporativas en Estados Unidos para el período 1948- 2012, con los ajustes correspondientes de inventarios (IVA) y consumo de capital (CC) de la tabla 1.14, línea 11, del NIPA (Bureau of Economic Analysis, 2019).

Capital variable

Se ha tomado la compensación a los empleados del sector corporativo perteneciente a la tabla 1.14, línea 4, del NIPA (Bureau of Economic Analysis, 2019)

Capital Constante

El capital constante fijo se refiere al stock neto de capital fijo privado corporativo medido a costos-históricos de la tabla 6.3, línea 2, del NIPA (Bureau of Economic Analysis, 2019)

Deflatores de precios

Los valores de los deflatores implícitos de los precios utilizados para deflactar las variables nominales han sido obtenidos de la tabla 1.1.4, línea 1 (PIB), 2 (capital variable) y 9 (capital constante), del NIPA (Bureau of Economic Analysis, 2019)

Cantidad de capital

La cantidad física de capital se ha tomado como un índice encadenado de cantidad del stock neto de capital fijo corporativo de la tabla 6.2, línea 2, del NIPA (Bureau of Economic Analysis, 2019)

Cantidad de trabajo

Se considera el total de horas trabajadas por empleados a tiempo completo y parcial de todas las industrias, obtenidas de la tabla 6.9 A y 6.9B del NIPA (Bureau of Economic Analysis, 2019)

Apéndice 1

Definición de la tasa de ganancia como la proporción entre la tasa de plusvalía y la composición de valor (orgánica) del capital

Se definen las siguientes variables

$$p'_t = \frac{p_t}{v_{t-1}}; \text{COC}_{t-1} = \frac{C_{t-1}}{v_{t-1}}; g_{nt} = \frac{p_t}{C_{t-1}}$$

Dónde,

p'_t : tasa de plusvalía

COC : composición de valor (orgánica) del capital

g_{nt} : tasa de ganancia corporativa

Dentro de estas definiciones, se busca comprobar que la tasa de ganancia se puede definir como la relación entre la tasa de plusvalía y la COC cuando se excluye al capital variable, por lo que se realizan las siguientes operaciones

$$g_n = \frac{p'_t}{\text{COC}_{t-1}}$$

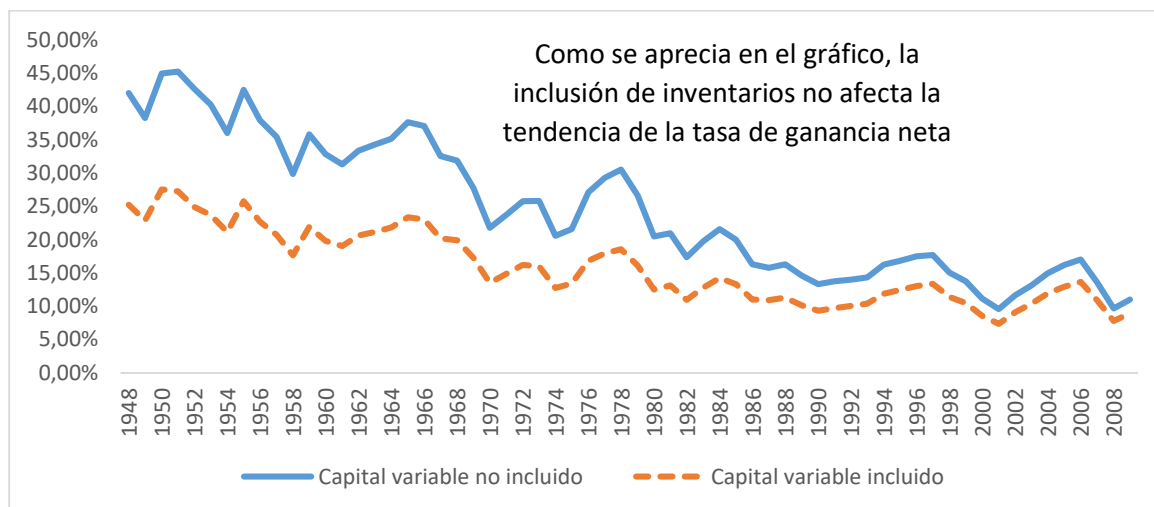
$$g_n = \frac{\frac{p_t}{v_{t-1}}}{\frac{C_{t-1}}{v_{t-1}}}$$

$$g_n = \frac{p_t \times v_{t-1}}{C_{t-1} \times v_{t-1}}$$

$$g_n = \frac{p_t}{C_{t-1}}$$

De esta forma, se demuestra que se puede definir a la tasa de ganancia como la proporción entre la tasa de plusvalía y la composición de valor del capital (COC).

Tasa de ganancia incluyendo capital variable



Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)
Cálculos y elaboración: Propios

Capítulo V: Algunas reflexiones finales en torno a las aproximaciones teóricas estudiadas

El análisis teórico realizado alrededor de las crisis económicas de 1973 y 2008 en Estados Unidos demuestra que éstas se desencadenaron por motivos que, a primera vista, parecen distintos. No obstante, ambas crisis manifiestan un patrón muy similar en cuanto a las relaciones subyacentes de las variables que las desencadenaron. Dentro de este apartado, se desarrollarán estos elementos de acuerdo a cada línea de pensamiento. El objetivo es realizar un análisis comparativo entre las aproximaciones teóricas estudiadas con el fin de contrastar los elementos comunes y diferenciadores que se encuentran en los fundamentos desencadenantes de las crisis, así como su validez descriptiva en relación a los hechos.

5.1 Ciclo de la ganancia y las crisis

Tanto la EMC como la tasa de ganancia son las medidas fundamentales de la capacidad que tiene el sistema para generar ganancias y, por tanto, son las variables alrededor de las cuales se desarrolla el ciclo económico productivo. Tanto la eficiencia marginal del capital como la tasa de ganancia expresan una relación entre una cierta magnitud de rendimiento generado en un proceso productivo y el costo de reposición del capital que debe ser desembolsado para producir dicho rendimiento. Asimismo, ambas medidas reflejan el aspecto rentista del sistema de producción capitalista. A saber, las decisiones de producción e inversión, las cuales determinan de forma objetiva los patrones de consumo, se realizan alrededor de la maximización de los posibles márgenes de ganancia que se pueden obtener de un proceso productivo.

Por un lado, la EMC expresa la relación entre el rendimiento del capital durante toda su vida útil y la evolución de la tasa de interés. Así, el incentivo para invertir dependerá del excedente que mantenga la EMC sobre esta última. No obstante, de acuerdo a los postulados keynesianos, las variaciones en el valor de la eficiencia marginal del capital están determinadas por la relación entre las expectativas de demanda futuras y el volumen objetivo de inversión. Esto quiere decir que la demanda por inversión presiona al alza al precio de oferta (costo de reposición) del equipo de capital implementado, mientras que la demanda por consumo final determina los rendimientos que se puedan generar a lo largo del ciclo por dicho capital.

De esta forma, las expectativas y la subjetividad sobre los rendimientos futuros juegan un papel determinante en el cálculo de esta variable y, por tanto, sobre los efectos que ésta tiene sobre las decisiones de inversión de la clase capitalista. Más aún, la incertidumbre que genera la política económica y los shocks macroeconómicos en relación a los valores futuros de la EMC, pueden tener efectos significativos en el corto plazo sobre las inversiones productivas. Aunque en esta investigación se han utilizado medidas objetivas presentes de esta variable, la contracción de la inversión refleja la forma en que estos valores afectan las expectativas de los negocios, lo que se refleja en la acumulación de inventarios durante la etapa de auge y la contracción de éstos durante la crisis.

En contraste, la tasa de ganancia es una medida objetiva sobre el estado manifiesto de las ganancias producidas por un cierto desembolso de capital adelantado en un período productivo. En otras palabras, la tasa de ganancia no busca medir la relación entre el costo de la compra de un equipo de capital y sus rendimientos en el futuro. Por el contrario, el objetivo de esta variable es medir la capacidad de una cierta masa de capital utilizada en un proceso productivo de expandir su propio valor, maximizando la proporción del trabajo vivo por el cual no paga ningún costo de reposición. Por lo tanto, mientras el capital tenga la capacidad de apropiarse de la mayor cantidad posible de trabajo vivo, sin pagar por esta propiedad, la tasa a la cual el capital genera ganancias puede crecer.

Dentro de este esquema, la ganancia determina, en última instancia, el volumen y las tasas de acumulación (inversión) en la economía, tal como se evidencia en la evolución de las tasas de acumulación y de ganancia (ver gráfico 47). Esto quiere decir que, dentro de la perspectiva marxista, las condiciones bajo las cuales la ganancia brota del proceso de producción como tal, son las que condicionan la realización de ésta en el proceso de circulación y, por tanto, las decisiones de inversión y no al revés.

5.1.1 Patrón de crecimiento de las medidas de ganancia

La tasa de ganancia mantuvo un patrón decreciente previo a ambas crisis, cayendo de forma precipitada durante ambas recesiones. Así, incluso durante los períodos de auge, en donde la tasa de ganancia incrementó de forma parcial, la tendencia decreciente de ésta contrajo su valor en proporciones que no fueron compensados por las variaciones en las contra-tendencias. En contraste, la EMC se estancó previo a cada crisis y se contrajo hasta alcanzar valores negativos durante el inicio de éstas. Ambas medidas de ganancia señalan la transición del ciclo entre cada una de sus etapas, pues éste fluctúa de acuerdo a la capacidad de las corporaciones de generar rendimientos que compensen los gastos en los que incurren para generarlos.

En cuanto a los factores que subyacen el patrón de crecimiento de ambas variables, las diferencias se manifiestan por las metodologías de cálculo utilizadas para aproximar sus valores. Sin embargo, las diferencias en dichas metodologías no son el resultado de una arbitrariedad matemática, sino que responden a los lineamientos que propone cada aproximación teórica relativos al concepto a través de cuál definen las medidas de ganancia.

La naturaleza cíclica de la EMC se debe a que ésta representa la relación entre dos flujos de gasto. Sean estos, los rendimientos (ganancias) producidas y los costos de las compras que se realizan para aumentar el stock de capital fijo en un período específico. Así, la EMC mide la capacidad de las ganancias de reponer los flujos de gasto en los que se incurre, mas no la proporción que representa el capital fijo dentro de la producción de valor. Por lo tanto, los flujos de inversión (incrementos en la masa de capital) pueden aumentar o disminuir de un año a otro, e incluso disminuir en proporción al aumento de las ganancias que se deriva de las mejoras en la productividad. Por lo tanto, la EMC puede fluctuar, en el corto plazo, alrededor de valores muy elevados o muy reducidos, puesto que no expresa el incremento o la disminución relativa de valor que representa el uso del capital fijo en relación con la masa de rendimientos que éste produce.

Por el contrario, la tasa de ganancia mide la magnitud que transfiere el capital constante por su desgaste al valor de las mercancías. Al incrementar la masa de capitales y su composición de valor (orgánica), siempre que su incremento sea mayor al de la tasa de explotación del trabajo, aumenta de forma constante la proporción que representa en la creación de valor, relativo a la magnitud del nuevo valor que produce (ganancia). Tal es el caso de la COC en EE.UU., la cual incrementó de forma sostenida y acelerada durante todo el periodo de recuperación neoliberal.

Más aún, a medida que aumenta la productividad y la mecanización de la producción, la proporción relativa que representa el capital constante en la creación de valor en relación al trabajo vivo siempre aumenta, incluso cuando la masa absoluta de valor del capital disminuye por concepto de la depreciación. Entonces, la implicación fundamental se traduce en que la masa de ganancia incrementa a una tasa menor que el valor del capital constante, disminuyendo la proporción entre estas dos magnitudes. El resultado fundamental de esta dinámica se traduce, a diferencia de la EMC, en una *tendencia de largo plazo* decreciente de la tasa de ganancia, más que en una fluctuación cíclica.

Ahora bien, aunque las medidas se diferencien en un sentido conceptual, los resultados a los que conducen su análisis son los mismos. En el contexto de Estados Unidos, los hechos de las crisis demuestran que, cuando los márgenes de ganancia son insuficientes y, por tanto, se manifiesta un fenómeno de exceso de capacidad (sobreproducción/sobreabundancia), la inversión y la utilización de la capacidad se torna deficiente y la economía se contrae (crisis). Esto quiere decir, que, indistintamente de la medida de ganancia o rentabilidad que se utilice, su incidencia dentro de la evolución del ciclo económico no cambia.

5.2 Consumo individual: el límite inmanente a la producción capitalista

A pesar de las disonancias metodológicas e ideológicas entre las perspectivas marxista y keynesiana, ambos autores encuentran dentro del sistema de producción capitalista una finalidad y un estado de desarrollo común. La primera siendo la ganancia y lo segundo refiriéndose a las crisis como un fenómeno que se deriva de la sobreproducción. Asimismo, la sustancia que limita la producción de ganancias y el desarrollo ilimitado del sistema como tal, es el consumo final de mercancías.

En la perspectiva keynesiana, la insuficiencia de consumo es una consecuencia de los factores objetivos que modifican la propensión a consumir de los individuos. A saber, éste depende de las modificaciones en su ingreso disponible, el cual se mide en relación al salario real, las propensiones psicológicas de los agentes económicos a consumir en relación a la propensión a ahorrar y a la participación que sus ingresos mantengan en relación al ingreso agregado de las empresas. Por tanto, tal como se evidenció en el desarrollo de ambas crisis, la insuficiencia en la demanda efectiva (consumo e inversión) radica en la incapacidad de consumo que tienen los individuos en relación al nivel de ingresos/producto generados por las corporaciones; es decir, la proporción entre los salarios reales y la productividad del trabajo.

Adicionalmente, el gasto de inversión depende de los rendimientos del capital y éstos, al mismo tiempo, dependen de las ventas realizadas en los mercados de consumo. Como consecuencia, los rendimientos y, por tanto, el volumen de inversión, dependen de la capacidad de gasto de

los individuos para consumir la producción de las corporaciones. De lo contrario, el sistema es conducido a un estado de sobrecarga/sobreabundancia en los mercados de consumo e inversión puesto que la producción no se vende y, en consecuencia, el capital no se utiliza de forma rentable.

Este planteamiento parece describir el ciclo de las ganancias y la producción en ambas crisis de forma precisa. Así, en el límite de la demanda efectiva (índice BC \approx 0%) las ganancias corporativas se estancaron cuando la participación laboral sobre el ingreso alcanzó sus niveles más bajos. Como consecuencia, el pesimismo que esta dinámica genera sobre las expectativas de demanda futura, condujo a las corporaciones a reducir sus niveles de inversión.

Por otro lado, en la perspectiva marxista, las ganancias se crean dentro del proceso de producción y se realizan en el proceso de circulación, por lo que las limitaciones del sistema nacen desde su propia naturaleza antagónica. Es así, que, los límites fundamentales al crecimiento del sistema se traducen en las limitaciones que se generan dentro del proceso productivo para generar plus-valor o ganancia. Sean éstos, la tasa de explotación del trabajo y, dada esta variable, la composición técnica y orgánica del capital.

Es decir, el ánimo de ganancia y acumulación conduce a los capitalistas a desarrollar al máximo las fuerzas materiales y productivas del trabajo, incrementando de forma constante la mecanización de la producción. Así, a medida que aumenta la composición orgánica del capital, menos trabajo vivo es empelado en el proceso de producción. Entonces, la masa de trabajo no remunerado (plusvalía) apropiable por el capitalista disminuye de forma paulatina, incluso si aumenta la tasa de explotación del trabajo. Esta idea tiene dos implicaciones fundamentales.

Por un lado, con el desarrollo del capital, las contradicciones mismas del proceso de producción arrojan al mercado mercancías que ya poseen una proporción de ganancia menor en relación a su valor total. Por otro lado, el desplazamiento del trabajo vivo implica una menor capacidad de la gran masa social (proletariado) para consumir los productos (mercancías) que el capital pone a disposición en los mercados. Así, cuando no se venden las mercancías, el trabajo vivo ha sido explotado dentro del proceso de producción, pero esta explotación no se ha realizado, lo que conlleva a una pérdida total del capital (costos de reposición) y la ganancia que éste posee (Marx, 1976). En concreto,

el reemplazo del capital invertido en la producción depende en gran medida del poder de consumo de las clases no productoras; mientras que el poder de consumo de los trabajadores está limitado en parte por las leyes salariales, en parte por el hecho de que solo se usan mientras puedan ser rentablemente empleados por la clase capitalista. La razón última de todas las crisis reales sigue siendo la pobreza y el consumo restringido de las masas, en oposición al impulso de la producción capitalista para desarrollar las fuerzas productivas como si solo el poder de consumo absoluto de la sociedad constituyera su límite (Marx, 1894[1959], pág. 347).

Es así, que, estas limitaciones inmanentes se traducen, en última instancia, en una tasa decreciente de ganancia, sobreproducción de capitales y crisis económicas.

5.3 Sobreproducción y sobreabundancia de capital

En lo que se refiere a la relación entre el capital y la magnitud de ganancias que genera, ambas líneas de pensamiento coinciden en que, previo a una crisis, se manifiesta una sobrecarga de producción de capitales en la economía. Este fenómeno se explica como el incremento de la cantidad física y el valor monetario (costos de reposición) del capital implementado en los procesos productivos mientras que, de forma paralela, la masa de rendimientos (ganancia) producidos por este capital se estanca o disminuye. Así, la sobreabundancia de capital implica una desproporción entre el volumen de producción y los límites impuestos por el consumo, lo que conduce a una paralización de la producción y la concomitante contracción de las inversiones productivas.

Por un lado, el enfoque keynesiano analiza este aspecto de la crisis desde un punto de vista de la *sobreabundancia* de bienes de capital, que se refleja en la acumulación de inventarios o los aumentos físicos en la cantidad de capital. Durante la etapa de auge, tal como se observó en el fenómeno de ambas crisis, el optimismo en la economía conduce a las empresas a incrementar la producción a través del aumento en la utilización de los factores productivos y el aumento de la inversión en capital.

No obstante, a medida que la productividad crece en mayor proporción que los salarios reales, la producción se topa con el límite de la demanda efectiva. Esto es, la producción crece a un ritmo mayor que los salarios reales y, por tanto, la proporción de estos últimos sobre la primera disminuye. Este fenómeno fue un factor determinante durante la década del 2000, en donde la participación laboral disminuyó de forma constante a medida que la productividad incrementó durante la burbuja inmobiliaria.

Este hecho tiene como resultado fundamental una sobreabundancia de capital, que no produce valor puesto que no existe un consumo (demanda) consonante que absorba el exceso de producción. Así, en el límite de la demanda efectiva, el índice de BC se aproxima a 0%, de manera que las ganancias medidas por la EMC se maximizan y dejan de crecer. Durante ambas crisis, el índice de BC fue un indicador eficiente sobre el exceso de utilización de la capacidad productiva, señalando el fin del ciclo de las ganancias en ambas crisis. En palabras de Keynes (1943[1936]), esta superabundancia "...puede indicar un estado de cosas en el que cada clase de bienes de capital sea tan abundante que no haya inversión [320] nueva que prometa, aun en condiciones de ocupación plena, ganar en el curso de su duración más que su costo de reposición" (pág. 285).

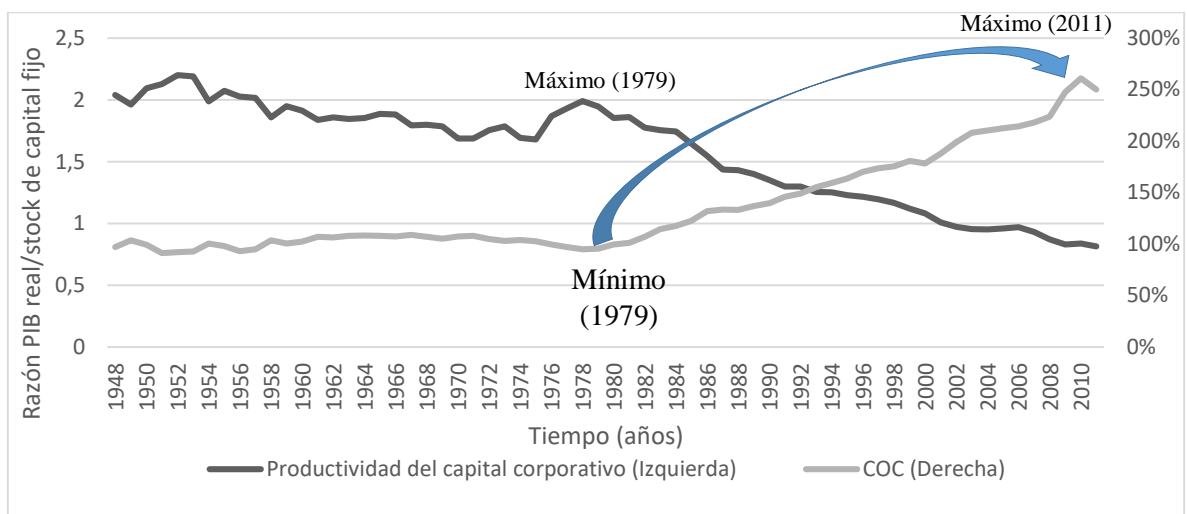
Ahora bien, Marx (1894[1959]) analiza la sobreproducción de capital como la incapacidad del nuevo equipo de producción para generar nuevo valor (plusvalía), a pesar de incrementar su cantidad física y, por tanto, su composición orgánica. Esta es una característica esencial de la crisis, puesto que resalta el estado en el cual la masa de ganancia que aporta el capital se contrae.

La sobreproducción es una consecuencia de las desproporciones entre el capital y el trabajo que causan las limitaciones del consumo. Esta proposición teórica se ajusta de forma precisa incluso a la evolución de la productividad del capital agregado de toda la economía en relación al PIB real. Como se evidencia en el gráfico 55, el patrón de crecimiento de la productividad del capital

evoluciona en relación inversa a la COC, tal como predice la teoría. Más aún, a partir de la crisis de 1979, la productividad del capital corporativo pasó de un pico máximo de 1,95 a un mínimo de 0,84 en el año 2010.

Esta caída coincide con el despunte en la tendencia de crecimiento positiva de la COC la cual pasó, a la inversa de la relación producto/capital, de un mínimo de 96% en 1979 a un máximo de 250% en 2011. Esto demuestra que, incluso durante el período de recuperación económica que se manifestó en Estados Unidos entre 1980 y 2001, la productividad del capital mantuvo una tendencia decreciente, que ha tenido como resultado una propensión del capital corporativo a la sobreproducción.

Gráfico 55: Productividad media del capital corporativo



Fuente de los datos: (Bureau of Economic Analysis, 2019)
Cálculos y elaboración: Propios

5.4 El sistema financiero

Dentro de ambas teorías, el sistema financiero tiene una misma función. Esta es, captar y colocar recursos desde todos aquellos individuos que poseen recursos excedentes hacia los individuos que desean utilizarlos para generar un rendimiento, sea éste productivo o especulativo. Bajo esta perspectiva, la crisis del 2008 demostró que el sistema financiero moderno es capaz de direccionar a la economía hacia una senda de crecimiento artificial, sustentado en dinámicas que promueven la sobre especulación y la sobrecarga de deuda. Esto significa que la capacidad auto-expansiva de los capitales financieros permite a sus propietarios sobre-acumular riqueza y, al mismo tiempo, incrementar la producción a niveles que sobrepasan los límites propios de la economía real.

Ahora bien, dado que las instituciones financieras son los principales intermediarios en la distribución de fondos para inversiones productivas y especulativas, tanto Keynes como Marx resaltan la importancia de la tasa de interés y el estado del crédito como factores determinantes del ciclo económico. Dentro de este esquema, el sistema financiero depende de la expansión y

el rendimiento del capital productivo para mantener niveles de liquidez adecuados para las necesidades del sistema y el flujo crediticio. Al mismo tiempo, la capacidad del capital productivo para incrementar los niveles de inversión y acumulación para generar ganancias, depende de las condiciones bajo las cuales el sistema financiero otorga capital en préstamo en sus distintas formas (crédito bancario, bonos, papel comercial, etc.); es decir, el volumen y costo del crédito (tasa de interés) disponible.

5.4.1 La tasa de interés

En lo que se refiere a la tasa de interés, ambos autores reconocen la importancia intrínseca que tiene ésta como factor de descuento de las ganancias, y las consecuencias negativas que puede tener sobre la rentabilidad del capital cuando esta es reducida. Sin embargo, existe una discrepancia en cuanto a la importancia objetiva de la tasa de interés que se deriva de la disonancia que existe entre ambos pensadores en cuanto a la producción y evolución de las ganancias.

Recapitulando, en la perspectiva keynesiana, los valores de la EMC están determinados por la relación funcional entre el volumen de inversión y las presiones al alza sobre los costos corrientes de producción durante la etapa de auge en el ciclo económico. El autor sugiere que la tasa de interés impone sus efectos sobre la inversión dada una curva de rendimientos posibles representada por la EMC, de modo que la posición y la velocidad con la que esta curva aumente o disminuya en forma relativa a la tasa de interés, determinará el volumen de inversión.

La tasa de inversión corriente siempre será empujada hasta el punto en donde el valor de la EMC disminuya hasta igualar la tasa de interés. Por lo tanto, incluso si la eficiencia marginal del capital es positiva y elevada, las condiciones propias de la inversión la conducirán hacia la baja, de manera que la magnitud de la tasa de interés es un factor fundamental en la duración que pueda mantener la fase de auge. Tal como sugiere Keynes

El auge que está destinado a terminar en depresión se produce, en consecuencia, por la combinación de dos cosas: una tasa de interés que, con previsiones correctas, sería demasiado alta para la ocupación plena, y una situación desacertada de expectativas que, mientras dura, impide que esta tasa sea un obstáculo real (Keynes, 1943 [1936], págs. 286-287).

Esta idea explica de manera precisa las dinámicas de la crisis del 2008. El exceso de ganancias especulativas y la falta de información en el sistema financiero generó expectativas demasiado optimistas, las cuales escondieron las señales de los bajos rendimientos que el capital productivo manifestó en relación a los incrementos en la tasa de interés. Así, en un contexto de baja inflación como el que vivió Estados Unidos en la década del 2000, la elevada tasa de interés nominal impuesta por la Reserva Federal entre 2005 y 2007, incrementó la tasa de interés real de forma significativa y paralela a la disminución de la EMC. Esto jugó un papel determinante en mermar la rentabilidad real del capital y conducir a la economía hacia una crisis. Por lo tanto, la dinámica contradictoria que construyó el sistema financiero entre la EMC y la tasa de interés real, permitió que el auge se extienda por un período de tiempo que en una situación con expectativas realistas sobre el rendimiento de la economía real no lo hubiera permitido.

Ahora bien, Marx reconoce la importancia de la tasa de interés en la determinación de la tasa de ganancia neta (corporativa) y, por tanto, en la distribución objetiva de la ganancia entre los funcionarios y los propietarios del capital. No obstante, la tasa de ganancia se encuentra determinada por factores ajenos a los que determinan la tasa de interés, de manera que las relaciones productivas son el factor subyacente que determina, en última instancia, los niveles de rentabilidad del capital.

Además, tal como se evidenció en el análisis marxista del período previo a ambas crisis, la contracción progresiva en el valor de la tasa de ganancia y sus efectos sobre la producción determinaron el desencadenamiento de ambas crisis. Este proceso se produjo de manera independiente a las condiciones impuestas por la tasa de interés, lo que se reflejó en el patrón de crecimiento de las tasas de ganancia neta y bruta previo a la crisis del 2008. En este contexto, la tasa de interés puede afectar la magnitud local de la tasa de ganancia, mas no su tendencia. De hecho, prescindiendo de las fluctuaciones en el valor de la tasa de interés, la tasa de ganancia neta (corporativa) será tan grande como los valores propios de la tasa de ganancia bruta le permitan, siendo esta última el límite superior al crecimiento de la tasa de interés. Dentro de este esquema, incluso las reducciones de la tasa de interés en favor de la tasa de ganancia neta no tienen un efecto significativo cuando ésta ha perdido una proporción de valor muy elevada durante un largo tiempo, tal como se evidenció en esta misma crisis.

5.4.2 Los mercados de capitales

La crisis subprime (2008) confirmó que existe una relación de dependencia mutua entre los mercados financieros y la economía real, tal como lo predicen ambas teorías. Por un lado, las debilidades de las distintas variables teóricas analizadas implicaron la incapacidad del sistema financiero para responder a sus propios excesos. Por otro lado, el volumen y la incidencia de los mercados financieros en la economía de Estados Unidos determinó su rol como mecanismo de transmisión y agravamiento de estas debilidades. Además, ambos autores confluyen en la idea de que la desconexión entre las valoraciones de los capitales financieros y el desarrollo de la producción real, así como entre la propiedad y la gerencia del capital, genera una desproporción entre la capacidad productiva y la capacidad de consumo en la economía.

En síntesis, los autores concuerdan en que cuando se debilita la economía real y se deprecian los activos que respaldan los distintos títulos de valor en circulación, la crisis sale a la superficie como la desproporción entre la producción real y la acumulación de deuda. La depreciación de los activos reales que respaldaron a los instrumentos financieros provocó el debilitamiento de la confianza especulativa sobre el alza de sus precios. Dado que las variables fundamentales (demanda efectiva, tasa de ganancia, variables macroeconómicas reales) manifestaron debilidades y estancamiento, se generó un estado de pánico en las expectativas que depreció el valor de los activos financieros derivados, desestabilizando los mecanismos de pago de todo el sistema y la disponibilidad de fuentes de crédito; el resultado, una crisis económica.

Conclusiones

De acuerdo a la exploración teórica realizada sobre las crisis del capitalismo en Estados Unidos de 1973 y 2008, se evidencia que tanto en la teoría marxista como en la keynesiana los factores desencadenes subyacentes son, por un lado, la eficiencia marginal del capital (keynesianismo) y, por otro lado, la tasa de ganancia (marxismo). Ambas variables representan un concepto teórico común, a saber, la relación que existe entre los rendimientos del capital (ganancia) y sus costos de reposición.

Aunque las aproximaciones hacia las medidas de ganancia y de capital de ambas teorías presentan metodologías y relaciones teóricas distintas, el fundamento de sus efectos sobre los ciclos económicos mantiene una relación intrínseca de semejanza. Por lo tanto, las decisiones y el ánimo de producción y crecimiento evolucionan alrededor de los valores de estas variables, lo que las convierte, en concreto, en las causas últimas de las crisis.

Por otro lado, se evidenció que la insuficiencia de la demanda efectiva es el límite objetivo al crecimiento de la producción. Es decir, el crecimiento del capital productivo (inversión) está condicionado por la capacidad adquisitiva de todos aquellos individuos que no poseen la propiedad de dicho capital. Así, desde el modelo de la demanda efectiva, la disminución de la participación laboral sobre el valor agregado industrial es la variable fundamental que limita la generación de ganancias y, en consecuencia, la utilización de los factores de la producción y el aumento de la productividad. En el límite de la demanda efectiva, cualquier incremento de la producción se traduce en una sobreabundancia de capital que se transmite a través de la disminución de los rendimientos/ganancias corporativas.

Asimismo, en la perspectiva marxista, la demanda por consumo es el factor limitante para la realización de las ganancias y, por tanto, para que éstas sean reconvertidas en capital e incrementar los niveles de acumulación (inversión). Sin embargo, en la perspectiva marxista, las limitaciones al consumo se derivan de la contradicción y la desproporción interna que se generan en la naturaleza propia de las relaciones de producción entre el capital y el trabajo. Estas conllevan en sí mismas el empobrecimiento de la capacidad social de consumo. A saber, el incremento de la productividad del trabajo, el aumento de la composición orgánica del capital y el crédito, son las principales herramientas de las cuales se vale el sistema de producción capitalista para compensar la caída de la cuota de ganancia con el aumento de su masa, sobrepasando de forma permanente los límites que impone el consumo de la masa social a la acumulación (sobreproducción).

De acuerdo a estos lineamientos, las crisis de 1973 y 2008 evidencian que, abstrayendo cualquier diferencia entre ambos pensadores en cuanto a la denominación o la definición conceptual, la demanda efectiva se manifiesta como la causa próxima de las crisis económicas.

El sistema financiero tiene un rol transversal sustancial como desencadenante de una crisis. En primer lugar, la relación entre las variables que miden la ganancia y la tasa de interés señala la limitación objetiva sobre el incentivo de las corporaciones, para incrementar su producción a través de la inversión.

Además, el sistema financiero es el mecanismo de transmisión a través del cual las debilidades e insuficiencias de las variables productivas reales se reproducen en el sistema cuando se desencadenan las crisis. Esto se traduce en las consecuencias de la inestabilidad y la desconexión de las bases de valoración y propiedad de los instrumentos financieros en relación a los procesos productivos reales. Esto proporciona una oportunidad para el aumento de la sobrevaloración, la sobreacumulación de deuda y, debido al poder reproductivo y centralizador del crédito, la sobreproducción de capitales.

Adicionalmente, se demostró que la concentración de los capitales tiene una incidencia fundamental dentro de las crisis, debido principalmente a los efectos que tiene en la disminución de la proporción que representa el trabajo vivo en los procesos productivos; es decir, este fenómeno contribuye a acelerar el incremento en la composición orgánica del capital. Así, la centralización mantiene efectos depresivos indirectos sobre la tasa de ganancia, lo que incrementa, a su vez, la centralización de más capitales. Esta proposición teórica se ha reflejado de forma empírica en el hecho de que los sectores económicos de mayor concentración, la cual ha incrementado de forma significativa desde la década de 1990, mantienen los niveles más altos de productividad.

Por último, existen discrepancias importantes en lo que se refiere al funcionamiento mismo del sistema capitalista y las razones subyacentes por las cuales este funcionamiento conlleva al desencadenamiento de las crisis. En la perspectiva de Keynes (1943[1936]), la crisis representa una incapacidad crónica del sistema para la utilización plena de sus recursos productivos. Esta sub-utilización se deriva de la insuficiencia en la demanda efectiva cuando las expectativas de los individuos sobre-valoran la capacidad de consumo y los rendimientos del capital.

Por el contrario, para Marx (1956[1887]), el sistema capitalista está destinado a recaer en estados de crisis de forma permanente hasta su inminente extinción por efecto de sus propios antagonismos y contradicciones, que se derivan de las relaciones de producción prevalecientes. Esto implica que, durante las crisis, el sistema desaparece a las firmas con menores niveles de competitividad, productividad y capacidad para generar ganancias. Así, las crisis representan un fenómeno indispensable de reordenamiento de la propiedad del capital y la centralización en el proceso de acumulación.

Finalmente, ambas aproximaciones teóricas demuestran ser una herramienta teórica que posee validez descriptiva para analizar las causas de las crisis del capitalismo. Asimismo, las proposiciones que plantean ambos pensadores sobre las relaciones inmanentes entre los distintos desencadenantes parecen aproximarse de forma eficiente a los hechos empíricos suscitados en ambas crisis.

Recomendaciones

Es necesario estudiar los desencadenantes de las crisis desde diversas líneas de pensamiento de la economía. La estructura del sistema y la política económica actual se han construido entorno a la corriente de pensamiento neoclásica. Por ende, también es necesario analizar las carencias del sistema desde esta línea teórica, con el fin de comprender la razón por la cual sus supuestos y predicciones entienden al fenómeno de la crisis como un estado particular en el funcionamiento normal del sistema.

En relación a la eficiencia marginal del capital, una limitación fundamental en los cálculos que se realizaron sobre esta variable, se relacionan a la incapacidad de medir o calcular de forma objetiva un valor para los rendimientos *futuros* del capital. Esto limitó la capacidad de estudiar la evolución inter-temporal de esta variable con respecto a la definición formal que propone Keynes (1943[1936]). No obstante, se puede diseñar un modelo de regresión lineal o de vectores auto-regresivos (VAR) con el fin de pronosticar los valores futuros de los rendimientos del capital fijo en relación a la tasa de interés. Por medio de este método, es posible estimar un valor de la EMC durante toda la vida útil del capital.

Es importante diseñar un modelo que tome en cuenta la participación laboral en el valor agregado de los salarios del sector público para contrastar su evolución con la función de demanda efectiva calculada en el presente trabajo. Sin embargo, no existen medidas de la utilización de la capacidad instalada por parte del gobierno, de manera que incorporar los ingresos salariales del sector público implicaría de forma paralela la incorporación de una medida objetiva de dicha capacidad.

Los indicadores marxistas se calcularon utilizando proxis que representan una aproximación a las definiciones formales de las variables propuestas por Marx. Por lo tanto, se debería realizar un análisis sobre estos indicadores utilizando una metodología más precisa en lo que se refiere a la determinación cualitativa y los cálculos de las variables en relación, por un lado, a lo que el autor define como sectores productivos y no productivos y, por otro lado, a los períodos de rotación de los distintos componentes del capital invertido.

La economía es, en última instancia, el resultado de una interacción entre individuos. Por lo tanto, se recomienda llevar a cabo estudios desde el campo de la *Economía del Comportamiento*, que permitan determinar los factores psicológicos y culturales que inciden en la construcción de las expectativas, la toma de decisiones y las relaciones de producción específicas entre los distintos agentes dentro del sistema capitalista.

Referencias bibliográficas

- Álvarez, E., Ortiz, I., & Menéndez, J. (2016). The German energy transition (Energiewende). Bilbao: Orkestra.
- American International Group, Inc. (2009). AIG annual report. New York: American International Group, Inc.
- Aucott, M., & Hall, C. (2014). Does a Change in Price of Fuel Affect GDP Growth? An Examination of the U.S. Data from 1950–2013. *Energies*, 6558-6570.
- Autor, D., Dorn, D., Katz, L., Patterson, C., & Van Reenen, J. (2017). Concentrating on the Fall of the Labor Share. *American Economic Review: Review: Papers & Proceedings 2017*, 180-185.
- Autor, D., Dorn, D., Katz, L., Patterson, C., & Van Reenen, J. (2019). The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms. Cambridge: *Quarterly Journal of Economics*.
- Baker, S., Bloom, N., & Davis, S. (2016). Measuring Economic Policy Uncertainty. *The Quarterly Journal of Economics*, 1593–1636.
- Baker, T. (1996). On The Genealogy of Moral Hazard. *Texas Law Review*, 237-292.
- Barriga, F. (2009). El Petróleo y la Crisis Económica Mundial: una mezcla explosiva. *Polemika*, 36-43.
- Bensaid, D. (Septiembre de 2010). Marx y la Crisis. *sequitur*.
- BIS. (2017). OTC derivatives notional amount outstanding by risk category. Obtenido de BIS: https://stats.bis.org/statx/srs/tseries/OTC_DERIV/H:A:A:A:5J:A:5J:A:TO1:TO1:A:A:3:C?t=D5.1&p=20172&x=DER_RISK.3.CL_MARKET_RISK.T:B:D:A&o=w:19981.,s:line.nn,t:Derivatives%20risk%20category
- Black, S., & Cusbert, T. (2010). Durable Goods and the Business Cycle. *RBA bulletin*, 11-18.
- Blanchard, O., & Gali, J. (2007). The Macroeconomic Effects of Oil Price Shocks: Why are the 2000s so different from the 1970s? Cambridge: NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH.
- Boughton, J. M. (2009). ¿Un nuevo Bretton Woods? *Finanzas y Desarrollo*, 44-46.
- Brue, S. L., & Grant, R. R. (2009). *Historia del pensamiento económico*. México, D.F.: Cengage Learning.
- Brue, S. L., & Grant, R. R. (2016). *Historia del Pensamiento Económico*. México, D.F.: Cengage Learning Editores, S.A.
- Bureau of Economic Analysis. (2019). bea. Obtenido de Industry Data: <https://apps.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=51&step=1>
- Bureau of Labor Statistics. (2019). Labor Productivity and Costs. Obtenido de U.S. Bureau of Labor Statistics: www.bls.gov/news.release/prod2.nr0.htm
- CEIC Data. (2019). Germany Balance of Payments (BoP): Current Account (CA). Obtenido de CEIC: <https://www.ceicdata.com/en/germany/bpm6-balance-of-payments-current-account/balance-of-payments-bop-current-account-ca>

- Céspedes, L. F., & Carrière–Swallow, Y. (2011). THE IMPACT OF UNCERTAINTY SHOCKS IN EMERGING ECONOMIES. Santiago: Banco Central del Chile.
- Cetorelli, N. (2001). Does Bank Concentration Lead to Concentration in Industrial Sectors? Chicago: Federal Reserve Bank of Chicago.
- Chacko, G. (2015). Bank Size, Leverage, and Financial Downturns. Washington, D.C.: Federal Deposit Insurance Corporation.
- Chem, J. (19 de abril de 2019). Eurodollar. Obtenido de Investopedia: <https://www.investopedia.com/terms/e/eurodollar.asp>
- CNBC. (2019). Federal National Mortgage Association (FNMA:OTCQB). Obtenido de CNBC: <https://www.cnbc.com/quotes/?symbol=FNMA>
- Council of economic advisers. (1977). Economic report of the president. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- Dornbusch, R., & Fischer, S. (1994). Macroeconomía. Madrid: McGraw-HILL/INTERAMERICANA DE ESPAÑA, S.A.
- Draper, H. (2011). Karl Marx's Theory of Revolution; volume 1: State and Bureaucracy. New York: AAKAR.
- Dynan, K. E., & Maki, D. M. (2001). Does Stock Market Wealth Matter for Consumption? Finance and Economics Discussion Series .
- EIA. (2009). EIA. Obtenido de OPEC Revenues Fact Sheet: https://web.archive.org/web/20080128185633/http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/OPEC_Revenues/Full.html
- EIA. (2011). TOTAL ENERGY. Obtenido de EIA: <https://www.eia.gov/totalenergy/data/annual/showtext.php?t=ptb0507>
- EIA. (2018). International Energy Statistics. Obtenido de EIA: https://www.eia.gov/beta/international/data/browser/#/?pa=0000001001vg00000000000000000000000000000000g&c=0000000000000004&ct=0&tl_id=5-A&vs=~~~~~&cy=2016&vo=0&v=T&end=2018
- EIA. (2018). Sources and Uses. Obtenido de U.S. Energy Information Administration: <https://www.eia.gov/>
- EIA. (2020). Short-Term Energy Outlook Real and Nominal Prices, febrero 2020. Obtenido de EIA: [www.eia.gov › outlooks › steo › realprices › real_prices](http://www.eia.gov/outlooks/steo/realprices/real_prices)
- Elwell, F. W. (28 de Agosto de 2013). Marx's Crisis of Capitalism. Obtenido de Athabasca University Press : <http://www.faculty.rsu.edu/~felwell/Theorists/Essays/Marx5.htm>
- eoddata. (13 de Diciembre de 2019). Lehman Bros HLD. Obtenido de eoddata: <http://www.eoddata.com/StockQuote/NYSE/LEH.htm>
- European Commission. (7 de noviembre de 2019). Economic and Financial Affairs. Obtenido de Europa: https://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm

Las crisis del capitalismo: estudio realizado sobre las crisis de 1973-1975 y 2008-2010 en Estados Unidos desde las perspectivas teóricas marxista y keynesiana

- Fannie Mae. (2007). Annual Report Pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934. Washington, D.C.: Federal National Mortgage Association.
- FCIC. (2011). The Financial Crisis Inquiry Report. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.
- Federal Home Loan Mortgage Corporation (Freddie Mac) . (2008). ANNUAL REPORT PURSUANT TO SECTION 13 OR 15(d) OF THE SECURITIES EXCHANGE ACT OF 1934: For the fiscal year ended December 31, 2008. Washington, D.C.: UNITED STATES SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION.
- Federal Reserve Bank of St. Louis. (2019). FRED Economic Data. Obtenido de FRED: <https://fred.stlouisfed.org>
- Federal Reserve Bank Of St. Louis. (2020). FRED Graph. Obtenido de FRED: Economic Data: <https://fred.stlouisfed.org/series/W506RCOA144NBEA>
- Fender, I., & Scheicher, M. (2009). The pricing of subprime mortgage risk in good times and bad: evidence from the ABX.he indices. Frankfurt : European Central Bank.
- Fxtop. (2019). Obtenido de Fxtop: <https://fxtop.com/en/historical-exchange-rates-graph-zoom.php?C1=USD&C2=JPY&A=1&DD1=01&MM1=01&YYYY1=1960&DD2=17&MM2=10&YY2=2019&LARGE=1&LANG=en&CJ=0&MM1Y=0&TR=>
- Grossenbacher, T. (2012). Timo Grossenbacher. Obtenido de Global Oil Production & Consumption since 1965: <http://labs.timogrossenbacher.ch/worldoil/>
- Hansen, A. (1953). A Guide to Keynes. Tokyo: TOSHO PRINTING CO.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). Metodología de la Investigación. México D.F: MCGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES.
- Hungerford, T. L. (4 de Junio de 2013). Economic Policy Institute. Obtenido de Corporate tax rates and economic growth since 1947: <https://www.epi.org/publication/ib364-corporate-tax-rates-and-economic-growth/>
- IMF. (2019). IMF DATA: Access to macroeconomic. Obtenido de International Monetary Fund: <https://data.imf.org/?sk=4C514D48-B6BA-49ED-8AB9-52B0C1A0179B&slid=1409151240976>
- IMF. (2019). IMF DataMapper. Obtenido de IMF: https://www.imf.org/external/datamapper/HH_ALL@GDD/USA
- IMF, executive directors. (1973). Annual report of the executive directors for the fiscal year ended april 30, 1973. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- Investing. (2019). S&P 500 Financials (SPSY). Obtenido de Investing: <https://www.investing.com/indices/s-p-500-financial>
- Japan Macro Advisors Inc. (2019). Obtenido de Japan Macro Advisors: <https://www.japanmacroadvisors.com/page/category/economic-indicators/money-and-credit/money-supply/>
- Jurado, K., Ludvigson, S., & Ng, S. (2015). Measuring Uncertainty. American Economic Review, 1177-1216.

- Keynes, J. M. (1940). How to pay for the war. Londres: MACMILLAN & CO.
- Keynes, J. M. (1943 [1936]). Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero. México, D.F.: Fondo de Cultura Económico.
- Keynes, J. M. (1943[1936]). Teoría Gneral de la Ocupación, el Interés y el Dinero. México, D.F.: Fondo de Cultura Económico.
- King, J. (2009). La historia de la economía poskeynesiana desde 1936. Madrid: AKAL.
- Kliman, A. (2011). The Failure of Capitalist Production. New York.
- Knoema. (2017). Knoema. Obtenido de National Accounts Main Aggregates Database: <https://knoema.es/UNNAMAD2018/national-accounts-main-aggregates-database>
- Lambert, E. (2016). Synopsis of Effective Demand. Obtenido de Effective Demand Research: <https://effectivedemand.typepad.com/ed/synopsis-of-the-effective-demand-research.html>
- Lelart, M. (1996). El sistema monetario internacional. Madrid: ACENTO EDICIONES .
- Macrotrends. (2019). Japan GNP 1962-2019. Obtenido de Macrotrends: <https://www.macrotrends.net/countries/JPN/japan/gnp-gross-national-product>
- Marx, K. (1867). El Capital: Crítica de la Economía Política. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (1894[1959]). Capital: A critique of political economy, volume III. New York: International Publishers, NY.
- Marx, K. (1956[1885]). Capital: A critique of political economy, Volume II. Moscú: Progress publishers.
- Marx, K. (1956[1893]). Capital: A critique to political economy, Volume II. Moscú: Progress publishers.
- Marx, K. (1976). EL Capital: Crítica a la Economía Política, Tomo III. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (1996[1887]). Capital: A critique of political economy; Volume I. Moscú: Progress Publishers.
- Marx, K., & Engels, F. (1848). The Communist Manifesto. Moscú: Progress Publishers.
- McCracken, P. W. (1996). Economic Policy in the Nixon Years. Presidential Studies Quarterly, Vol. 26, No. 1, 165-177.
- McMahon, T. (2019). Historical Crude Oil Prices (Table). Obtenido de Inflation Data: <https://inflationdata.com/articles/inflation-adjusted-prices/historical-crude-oil-prices-table/>
- Mengle, D. (2010). Concentration of OTC Derivatives among Major Dealers. ISDA Research Notes, 1-6.
- OECD. (2018). OECD Data. Obtenido de OECD: <https://data.oecd.org/price/inflation-cpi.htm>
- OECD Data. (2019). Business Confidence Index (BCI). Obtenido de OECD: <https://data.oecd.org/leadind/business-confidence-index-bci.htm>
- Ortiz-osipna, E., Beletkian, D., & Roser, M. (octubre de 2018). Trade and Globalization. Obtenido de Our World in Data: <https://ourworldindata.org/trade-and-globalization>
- Pagano, M., & Volpin, P. (2010). Rating Agencies. Economic Policy, 403-430.

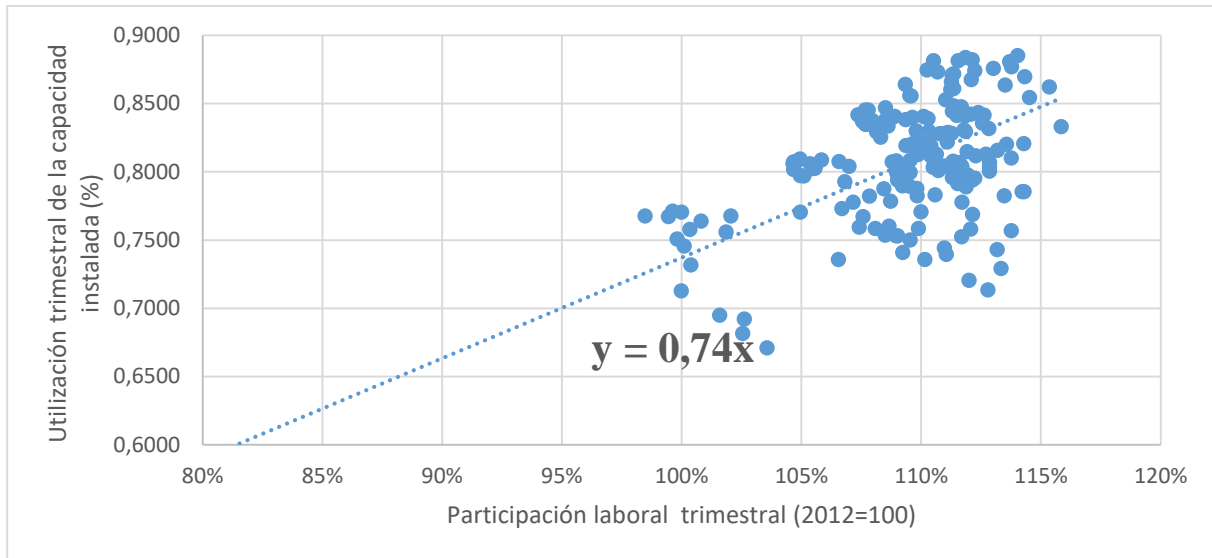
Las crisis del capitalismo: estudio realizado sobre las crisis de 1973-1975 y 2008-2010 en Estados Unidos desde las perspectivas teóricas marxista y keynesiana

- Portus G., L. (1997). Matemáticas financieras. Bogotá: McGraw-Hill.
- Roberts, M. (2016). The long depression. Chicago: Haymarket Books.
- Shaikh, A. (2006). Valor, Acumulación y Crisis. Buenos Aires: ryr.
- sifma. (2019). US Mortgage-Related Issuance and Outstanding. Obtenido de sifma: <https://www.sifma.org/resources/research/us-mortgage-related-issuance-and-outstanding/>
- Skidelsky, R. (2010). The Crisis of Capitalism: Keynes versus Marx. Indian Journal of Industrial Relations, 321-335.
- Taghizadeh-Hesary, F., Rasolinezhad, E., & Kobayashi, Y. (2015). Oil Price Fluctuations and Oil Consuming Sectors: An Empirical Analysis of Japan. Tokyo: ADBI Working Paper Series; Asian Development Bank Institute.
- The International Monetary Fund. (2017). USA: Real interest rate. Obtenido de The Global Economy: https://www.theglobaleconomy.com/USA/Real_interest_rate/
- Thorarinsson, L. (2018). A Review of the Evolution of the Japanese Oil Industry, Oil Policy and its Relationship with the Middle East. Oxford: Oxford Institute for Energy Studies.
- Timperley, J. (30 de julio de 2018). Six charts show mixed progress for UK renewables. Obtenido de CarbonBrief: <https://www.carbonbrief.org/six-charts-show-mixed-progress-for-uk-renewables>
- Trading Economics. (2019). Obtenido de Trading Economics: <https://tradingeconomics.com/united-states/inflation-cpi>
- U.S. Bureau of Economic Analysis. (2019). FRED Economic Data. Obtenido de Gross domestic product: Durable goods: Change in private inventories: <https://fred.stlouisfed.org/series/A355RC1Q027SBEA>
- United States Census Bureau. (2012). Explore Census Data. Obtenido de United States Census: https://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?pid=ECN_2007_US_44SSZ6&prodType=table
- United States Census Bureau. (2018). Foreign Trade. Obtenido de United States Census Bureau: <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/historical/index.html>
- United States Courts. (2019). Bankruptcy Filings. Obtenido de United States Courts: <https://www.uscourts.gov/report-name/bankruptcy-filings>
- Varela, M. (1968). El oro en el sistema de Bretton Woods. Revista de Economía Política, N50, 85-113.
- Venn, F. (2002). The oil crisis. Londres: Pearson Education Limited.
- Wallison, P. J., & Burns, A. F. (2011). Financial Crisis Inquiry Commission: Dissenting Statement. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- Whiteman, C. H. (1978). Should we fight inflation with wage and price controls? Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review, Vol. 2, No.2, 1-8.

- World Bank. (2018). Trade (% of GDP). Obtenido de World Bank:
<https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>
- World Bank. (2018). Exports of goods and services (annual % growth). Obtenido de World Bank:
<https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.KD.ZG?locations=DE-JP-FR-BR-CN>
- World Bank. (2018). Exports of goods and services (current US\$). Obtenido de World Bank:
<https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD>
- World Bank. (2018). Gross fixed capital formation (% of GDP). Obtenido de World Bank:
<https://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.FTOT.ZS>
- World Bank. (2018). Imports of goods and services (annual % growth). Obtenido de World Bank:
<https://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.KD.ZG>
- World Bank. (2018). Market capitalization of listed domestic companies (current US\$). Obtenido de World Bank:
<https://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.CD>
- World Bank. (2018). Official exchange rate (LCU per US\$, period average) - Germany. Obtenido de World Bank:
<https://data.worldbank.org/indicator/PA.NUS.FCRF?end=2018&locations=DE&start=1970>
- World Bank. (2018). Real interest rate (%) - United States. Obtenido de World Bank:
<https://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.RINR?locations=US>
- World Gold Council. (2019). The classical Gold Standard. Obtenido de World Gold Council:
<https://www.gold.org/about-gold/history-of-gold/the-gold-standard>
- Yesiltas, S., Bent, S., & Kalemli-Ozcan, S. (2011). *Leverage Across Firms, Banks and Countries*. Cambridge.

Anexos

Anexo 1: Regresión lineal entre la participación laboral sobre el ingreso agregado y la utilización de la capacidad instalada del sector corporativo (1967T1-2012T1)



Fuente de los datos: (Federal Reserve Bank Of St. Louis, 2020)
Elaboración: propia

Mercados segmentados y movilidad laboral en el sector formal e informal del Ecuador durante el período 2007-2016

Autor: Esteban Landázuri
estebanlandazuri7@gmail.com

Directora: Dra. Priscila Hermida
pher mida062@puce.edu.ec

Resumen

La presente investigación explora las características socioeconómicas relacionadas con la participación de las personas en el sector informal y su movilidad hacia el sector formal utilizando los datos de los paneles de la Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo (ENEMDU) 2007-2016. Los resultados muestran que la edad, sexo y el estado civil están relacionados con la probabilidad de pertenecer al sector informal y movilizarse hacia el sector formal. La educación está relacionada negativamente con la probabilidad de pertenecer al sector informal, pero positivamente con la probabilidad de movilizarse al sector formal. Las personas que se encuentran en el primer cuartil del ingreso tienen una mayor probabilidad de pertenecer al sector informal y una menor probabilidad de movilizarse hacia el sector formal en comparación a las personas que se encuentran en el segundo, tercer y cuarto cuartil del ingreso. El acceso al crédito está relacionado negativamente con la probabilidad de pertenecer al sector informal. Los resultados sugieren que no han existido cambios significativos en el mercado laboral ecuatoriano durante los ocho años de los cuatro paneles de la muestra sobre la probabilidad de pertenecer al sector informal y movilizarse hacia el sector formal.

Mercados segmentados y movilidad laboral en el sector formal e informal del Ecuador durante el período 2007-2016

INDICE

	Pág. (s):
Introducción	147
1. Revisión de literatura	148
2. Base de datos y estadísticas descriptivas	151
2.1. Base de datos	151
2.2. Estadísticas Descriptivas	153
3. Estimación y resultados	154
3.1. Determinantes de la probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2	154
3.2. Determinantes de la probabilidad de movilización del sector informal en el período 1 al sector formal en el período 2	156
Conclusiones	160
Referencia Bibliográfica	161
Anexos: Gráficos y Tablas	165

Introducción

Las teorías de la segmentación laboral parten del concepto de la existencia de distintos mercados laborales dentro de la economía debido a las diferentes características en las condiciones de trabajo: las oportunidades de promoción, salarios e instituciones para los trabajadores (Reich, Gordon, & Edwards, 1973).

La segmentación laboral caracteriza a dos mercados de trabajo: primario y secundario, también conocidos como sector formal e informal, con mecanismos de formación salarial y asignación diferentes entre sí, además de la dificultad para movilizarse entre ellos. Las teorías de segmentación laboral buscan definir las variables que determinan la diferencia en los salarios entre estos dos segmentos del mercado laboral (Fernandez Huerga, 2010).

La Porta & Shleifer (2014) describen la relación de los dos segmentos formal e informal dentro del mercado laboral, señalando que los emprendedores del mercado formal tienen altos costos de inversión para competir dentro del mercado y cubrir los gastos por impuestos, por esta razón, deben generar altos beneficios en sus ventas para poder cubrir estos costos propios de la regulación del mercado. En el caso de las economías pobres con un alto grado de informalidad y con un bajo poder adquisitivo en su población, no se producen bienes manufacturados y modernos ya que no suelen tener una alta demanda por los altos costos que representan para las familias que los adquieren. Esta es una de las principales razones por las que los dos sectores del mercado laboral permanecen tan distantes el uno del otro.

En el Ecuador el sector informal representa el 62% del mercado laboral, siendo este segmento el principal generador de empleo en la economía ecuatoriana (Ruesga, Pérez, & Delgado, 2020). Las condiciones a las que se enfrentan los trabajadores en el mercado laboral son distintas y desiguales entre el sector formal e informal, por ejemplo, las actividades del sector informal se caracterizan por ser unidades de producción familiar con ingresos bajos donde no existe seguridad social ni protección estatal, a diferencia de las actividades del sector formal donde los trabajadores tienen mayores ingresos y cuentan con los beneficios que otorga la ley (Lomnitz, 1978). Así mismo, para los trabajadores informales existe un difícil acceso a oportunidades de empleo dentro del mercado formal de trabajo lo que dificulta la movilidad laboral entre los dos segmentos de la economía (Olmedo, 2018).

En este sentido, el presente estudio busca analizar la dualidad interna que existe entre los dos segmentos del mercado laboral ecuatoriano cuyas condiciones y estructura son esencialmente diferentes. Para este objetivo se busca identificar las variables que determinan la probabilidad de pertenecer al sector informal y la probabilidad de movilizarse desde el sector informal al sector formal de la economía para analizar las condiciones a las que se enfrentan los trabajadores dentro del mercado laboral ecuatoriano brindando una perspectiva de la segmentación laboral que coexiste entre los dos sectores de la economía. Para ello se utilizaron como fuentes de información los paneles de la Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo (ENEMDU) de los años 2007 al 2016, la misma que recoge información sobre las principales características del empleo, la estructura del mercado de trabajo, los tipos de actividades económicas de los trabajadores ecuatorianos y las fuentes de ingreso de los hogares ecuatorianos. Para las mediciones de los resultados se utilizó un modelo probit de respuesta

binaria que permite obtener la probabilidad de pertenecer al sector informal y la probabilidad de pasar al sector formal, así como, los efectos marginales de las variables independientes que, según la teoría, intervienen en la permanencia y movilidad de las personas en el mercado laboral ecuatoriano.

Los resultados de la presente investigación sugieren que la educación, el acceso al crédito y el ingreso, están relacionados negativamente con la probabilidad de pertenecer al sector informal, en contraste con la probabilidad de movilizarse al sector formal donde la relación de las tres variables es positiva. En el caso de las variables que identifican a cada uno de los paneles, la relación no es significativa con las probabilidades de pertenecer al sector informal y movilizarse hacia el sector formal, lo que sugiere que las condiciones del mercado laboral ecuatoriano y las oportunidades para sus trabajadores se han mantenido constantes por al menos ocho años consecutivos.

El documento se organiza de la siguiente manera: la sección 1 introduce el problema de la investigación. La sección 2 presenta una revisión de la literatura generada en cuanto a las teorías neoclásicas sobre los mercados laborales segmentados, las teorías dualistas de los mercados segmentados y algunas teorías sobre el sector informal, así como sus causas y consecuencias. La sección 3 describe la base de datos utilizada y provee estadísticas descriptivas de la muestra. La sección 4 muestra la metodología aplicada y los principales resultados de las estimaciones econométricas. Finalmente, la sección 5 contiene las conclusiones generadas del análisis.

1. Revisión de literatura

Las *teorías duales de la segmentación laboral* surgen a partir de los años sesenta como una respuesta a *las teorías neoclásicas* que buscan explicar la presencia de las desigualdades salariales, la discriminación, el desempleo, entre otros factores, que se encuentran dentro de la dinámica del mercado laboral (Fernandez Huerga, 2010). Las *teorías neoclásicas* exponen la existencia de estos fenómenos de discriminación y desempleo argumentando sus postulados sobre la oferta de trabajo y explicando que la desigualdad salarial en el mercado es resultado de la heterogeneidad de las características de los trabajadores y de la inversión en capital humano (McNabb & Ryan, 1990).

Algunos autores como Schultz (1961), Mincer (1958), Oi (1962) a través de la teoría del capital humano, toman en cuenta el nivel individual de inversión en capital humano y su relación positiva con el incremento de productividad de los trabajadores. Esta teoría plantea que existen diferencias en los niveles de educación y experiencia entre los trabajadores de una empresa lo que genera rangos salariales. En función de un nivel más alto de preparación, el salario que recibe el trabajador es mayor (Mincer, 1958). Por otra parte, en su modelo de la teoría de discriminación Becker (1957) concluye que el racismo es uno de los determinantes de la diferencia salarial entre los blancos y las personas de color ya que los empleadores consideran que existen costos adicionales al contratar a una persona de color, como un entrenamiento adicional para que pueda adaptarse a la compañía (Kofi & Guryan, 2008). En contraste con las *teorías neoclásicas* que basan su análisis desde el lado de la oferta del mercado laboral, las *teorías de los mercados segmentados dualistas* se enfocan en la demanda y basan su análisis en

las asignaciones salariales dentro del mercado laboral y su relación directa con las habilidades individuales de cada trabajador (Mcnabb & Ryan, 1990).

En este contexto, Kerr (1954) explica que las características y habilidades de los trabajadores por sí solas, no son causales de la segmentación del mercado laboral, son las reglas propias de cada mercado las que establecen las características que deben tener los trabajadores y cuáles son los empleadores que están dispuestos a contratarlos, además, dentro de los mercados laborales existen barreras de entrada que impiden que exista una libre movilidad de las personas entre ocupaciones, el conjunto de habilidades requeridas entre cada una de las ocupaciones o tipos de trabajo y las distancias que existen entre los mercados son los principales factores de esta falta de movilidad. Por su parte, Doering y Piore (1971) identifican estas reglas institucionales propuestas por Kerr (1954) por primera vez dentro del funcionamiento de un mercado interno y un mercado externo de trabajo. En el primero, un conjunto de reglas administrativas e institucionales son las que determinan la fijación de los salarios y la asignación de los trabajos, a diferencia del mercado externo, donde la oferta y la demanda son las fuerzas económicas que rigen el mercado. Estos dos tipos de mercado están interconectados a través de puertos de entrada y salida, las reglas institucionales que ofrecen beneficios y derechos a los trabajadores en el mercado interno no se encuentran disponibles para los trabajadores del mercado externo.

El concepto de la segmentación del mercado laboral dualista expuesto por primera vez por Doering y Piore (1971) se describe en el análisis empírico realizado por los autores de la escuela radical americana, Reich, Gordon & Edwards (1973) quienes plantean un enfoque de esta segmentación dualista a partir del surgimiento de la informalidad. Los autores explican que durante el capitalismo competitivo se pudo visualizar que varias ocupaciones artesanales fueron reemplazadas por trabajos en la industria que requerían de menos habilidades, producción a escala y la mecanización, esto a su vez, resultó en procesos productivos estandarizados en todas las industrias con condiciones laborales proletarias. Ante las protestas de los trabajadores internos por estas condiciones laborales, los empleadores emplearon estrategias para motivar y generar incentivos en los trabajadores e implementar un sistema de autoridad de “arriba hacia abajo” para reestructurar las relaciones laborales internas. Los trabajadores externos eran quienes, al no formar parte de la fuerza laboral en las industrias, no contaban con los mismos beneficios en sus actividades artesanales de subsistencia, de esta manera surgió un mercado laboral informal.

Portes (1995) por su parte presenta un análisis sobre la teoría de la segmentación dualista basándose en los procesos retrasados de modernización de los países subdesarrollados. El autor expone que esta segmentación dualista se genera porque las actividades productivas como la agricultura de subsistencia en algunos países de África y Latinoamérica tienen procesos retrasados de modernización que no cubren a los trabajadores contra riesgos por enfermedad, desempleo o vejez. Estos sistemas de producción retrasados se mantienen en vigencia en los países subdesarrollados a través de los subcontratos y condiciones de proletarización en los cuales mantienen las grandes empresas a grupos de trabajadores desprotegidos, violando las reglas estatales: salarios mínimos y los pagos a la seguridad social. Estos modos de producción

capitalistas atrasados continúan en vigencia debido a que los empleadores no se modernizan y no acompañan al desarrollo de las relaciones contractuales ni a los beneficios a los trabajadores.

Desde otro enfoque, Victor Tokman (1978) considera que a pesar de que las condiciones laborales son diferentes entre los dos mercados laborales, también existen relaciones que benefician al sector informal y al sector formal de la economía. Las oportunidades de crecimiento del sector informal mejoran cuando sus actividades están integradas a las actividades del sector formal a través del comercio. Los trabajadores informales exportan sus productos y víveres en las ciudades, comercializan algunos bienes artesanales y, en algunos casos, dotan de servicios de transporte y comunicación al resto de la economía. Por su parte los trabajadores formales adquieren bienes de capital, insumos y productos finales para su distribución, y exporta a la economía productos intermedios, servicios personales y bienes salariales.

Algunos autores como La Porta & Shleifer (2014), Kanbur (2017) han analizado las relaciones que existen entre los dos segmentos del mercado laboral señalando algunos determinantes que intervienen en la dinámica de asignación de empleo de los trabajadores en la economía. La Porta & Shleifer (2014) por ejemplo, identifican que algunos de los mayores obstáculos para que los emprendedores informales puedan convertirse en formales son la falta de acceso a financiamiento y las regulaciones del Estado en el mercado. En el caso de la falta de acceso a financiamiento se puede dar porque los bancos buscan seguridad al momento de otorgar un crédito, pero muchas personas en la informalidad ni siquiera poseen una cuenta bancaria o un historial crediticio. Por otro lado, las regulaciones del estado como licencias y permisos comerciales, el sistema legal o la corrupción son las principales preocupaciones de los emprendedores informales y formales. Otro punto importante que señalan los autores es la falta de preparación y educación de los emprendedores y trabajadores de este sector, debido a que, emprendedores menos preparados y educados tienen una mayor dificultad para hacer frente a los problemas de inversión y crecimiento de las empresas en economías de desarrollo con alto nivel de informalidad. Kanbur (2017) añade que esta falta de preparación conduce a una baja productividad de las empresas informales lo que genera una mayor vulnerabilidad ante las regulaciones del mercado. Loayza (2008) y Kanbur (2017) concuerdan que la informalidad surge cuando los costos de registro e inscripción al marco legal y normativo del mercado, así como los impuestos y remuneraciones laborales para mantenerse dentro de este marco, son superiores a los beneficios de formar parte de la formalidad, por esto, es tan importante el aumento de la productividad de las empresas informales para que puedan competir dentro del mercado y logren hacer frente a estos altos costos de pertenecer al sector formal.

En su artículo sobre el empleo informal en América Latina y el Caribe, Samuel Freije (2001) señala a las normas y regulaciones del Estado tales como: los contratos laborales, uso de la tierra, impuestos, entre otros, como los factores que se relacionan con las actividades del sector informal debido a que a los empresarios informales les resulta costoso cumplir con estas normas para trasladar sus negocios al sector formal. Por su parte, Loayza (2008) indica que esta dificultad para movilizarse de las empresas informales conlleva a la pérdida de las ventajas que ofrece el sistema legal de la formalidad: seguridad judicial, acceso al crédito formal, cuidado policial, y la oportunidad de distribuir sus productos en los mercados internacionales.

Por otro lado, algunos autores como Kanbur (2017) plantean que existe una causalidad entre la informalidad y la pobreza. El autor en su análisis estadístico de los cuatro tipos de empresas de una base de datos con información de la India señala que no todos los ingresos del sector informal son bajos, hay algunas empresas en ese sector, clasificadas como informales porque quedan fuera de la regulación estatal, que en realidad podrían estar muy por encima de la línea de pobreza. Sin embargo, estos son la excepción y no la regla, en general, la informalidad está asociada con pobreza. Por tanto, la informalidad causa pobreza y, a su vez, la pobreza conduce a la informalidad. Esta trampa de la informalidad y la pobreza tiene fuertes implicaciones políticas. El punto central, contado tanto por las estadísticas como por las etnografías, es que, en la India, como en muchos otros países del mundo, el sector informal es una fuente importante de empleo e ingresos para las personas y en especial las mujeres como una forma de subsistencia en condiciones de pobreza. (Freije, 2001) por su parte, utilizando información de los hogares venezolanos de los años noventa encuentra que los trabajadores informales no solo tienen más probabilidad de caer en la pobreza, sino también tienen menos probabilidad de salir de esta condición, es decir, la movilidad de los trabajadores informales dentro del mercado laboral es limitada cuando se encuentran dentro de esta trampa de pobreza.

Para el caso del Ecuador existen estudios acerca de los determinantes de la informalidad como el de Pérez, Villasagua & Intriago (2009) quienes analizan una muestra de personas únicamente del área urbana del Ecuador en donde concluyen que la educación, jefe del hogar y el sexo son determinantes para la probabilidad de pertenecer al sector informal, los hombres, jefes de hogar y las personas con un nivel más alto de educación tienen una menor probabilidad de pertenecer al sector informal. Por su parte Ruesga, Pérez & Delgado (2020) utilizan las bases de datos de la ENEMDU de los años de 2015-2017 del área urbana y rural del Ecuador para analizar la probabilidad de estar en el sector informal y sus determinantes. Sus resultados muestran que existe un 85% de probabilidad de que las personas ingresen a la informalidad en el mercado laboral ecuatoriano, adicional, identifican a la educación, brechas salariales, ruralidad y la alta presencia en actividades agrícolas como los determinantes de la informalidad, la presencia en actividades agrícolas de hecho obtuvo el coeficiente más representativo en su modelo econométrico siendo el principal determinante de la informalidad.

2. Base de datos y estadísticas descriptivas

2.1. Base de datos

Los datos utilizados provienen de los paneles de rotación de dos años de la Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo (ENEMDU) correspondientes a los períodos de 2007-2016. La ENEMDU es una operación estadística del Sistema Integrado de Encuestas de Hogares (SIEH) que recoge información de las principales características del empleo, la estructura del mercado de trabajo, los tipos de actividades económicas de los trabajadores ecuatorianos y las fuentes de ingreso de los hogares ecuatorianos. Además, mediante el diseño de los paneles de rotación de dos años se puede medir los cambios en el empleo y desempleo entre meses, trimestres y años consecutivos, así como la estacionalidad del empleo en el tiempo. Los datos de los paneles fueron obtenidos mediante el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) de los períodos entre diciembre 2007 a diciembre 2016, cada uno de los paneles está compuesto por un año impar o período 1 y un siguiente período consecutivo par o período 2 (véase tabla 1). En la

categorización de la PEA de los cinco paneles se divide al empleo en cinco categorías: inactivos o menores, sector formal, sector informal, servicio doméstico, desocupados y ocupados no clasificados. En la muestra de la primera regresión de esta investigación se toma en cuenta solamente a las personas que se encuentran en el sector formal e informal del empleo en el período 2 de cada panel con un total de 45.978 personas. Existe información completa para el 79% de la muestra, es decir, 35.380 personas divididos de la siguiente manera: 6.497 observaciones en el panel 2007-2008, 6.301 observaciones en el panel 2009-2010, 5.244 observaciones en el panel 2011-2012, 5.048 en el panel 2013-2014, y 12.290 observaciones en el panel 2015-2016. En el caso de la muestra de la segunda regresión, se toma en cuenta también a las personas que se encuentran en el sector formal e informal del empleo en el período 2 de cada panel, pero a diferencia de la muestra de la primera regresión, se toma en cuenta únicamente a las personas que se encuentran en el sector informal en el período 1 con un total de 14.232 personas con información completa.

Tabla 1: Descripción períodos de los paneles de la muestra

Período	Año	Panel
1	2007	Panel 1
2	2008	
1	2009	Panel 2
2	2010	
1	2011	Panel 3
2	2012	
1	2013	Panel 4
2	2014	
1	2015	Panel 5
2	2016	

* Elaboración propia según datos ENEMDU 2007-2016

Adicionalmente, en base a la información de los tres primeros paneles (2007-2008, 2009-2010, 2011-2012), se construyeron cinco nuevas variables que capturan las condiciones del mercado de crédito a las que se enfrentan las personas a nivel cantonal. Estas variables se encuentran definidas por el promedio cantonal de las personas que accedieron alguno de los cinco tipos de crédito (crédito 555, crédito banca pública, crédito IESS, crédito banca privada, crédito fuera del sistema financiero legal) en cada uno de los paneles en el período 1. Debido a que los dos últimos paneles (2013-2014, 2015-2016) no presentan información de las variables de crédito, se planteó el supuesto de que las condiciones del promedio cantonal no varían de una manera significativa de un año a otro, por tal motivo, estos dos paneles tomaron los mismos valores del último panel con información completa (2011-2012).

La Tabla 2 de la sección de Anexos, presenta información sobre las variables utilizadas. Las características de las personas estudiadas son: edad, estado civil y sexo. Así mismo, las variables del nivel de educación se distribuyen de la siguiente manera:

1. Educación Primaria: el valor uno recoge la información de todas las personas que tienen un nivel de educación primaria, centro de alfabetización o ningún nivel de educación; y el valor cero para todos los demás niveles de educación en el período 1.
2. Educación Secundaria: con el valor de uno si las personas tienen un nivel de educación básica, secundaria o educación media; y con el valor de cero para los demás niveles de educación en el período 1.
3. Educación Universitaria: el valor uno corresponde a las personas que tienen un nivel de educación superior no universitario, superior universitario o post-grado; y el valor cero corresponde a los demás niveles de educación en el período 1.

Mientras que, en las características del empleo, la variable estudiada es el logaritmo del ingreso dividido por cuartiles en el período 1 para lograr un mejor análisis de los resultados.

2.2. Estadísticas Descriptivas

El análisis de los tablas y gráficos presenta estadísticas descriptivas sobre las características de las personas y el empleo de la muestra en el sector formal e informal en el período 1 de cada panel. La figura 3 muestra el porcentaje de personas que se encuentran en los dos sectores de la economía, en el sector formal representan el 47% mientras que, en el sector informal representan el 53% de toda la muestra. En términos de las características de las personas, en el sector formal el 59% de las personas son hombres, mientras que en el sector informal el 56% son personas del género masculino, en los dos sectores predomina el porcentaje de hombres (véase figura 1). La edad promedio de las personas en el sector formal es de 38 años mientras que en el sector informal es de 43 años. Por otro lado, en el sector formal la mayoría de las personas, el 46%, se encuentran casadas, el 28% están solteros, el 15% se encuentran en unión libre, y un 10% de la muestra se encuentran entre separados, divorciados y viudos. En el sector informal la situación es muy parecida, el 44% se encuentran casados, un 22% se encuentran solteros, 19% están en unión libre y un 15% se encuentra entre separados, divorciados y viudos. Con respecto al nivel de educación de las personas en el período 1 de la Tabla 4, existen diferencias estadísticamente significativas entre el sector formal e informal. El nivel predominante en el sector formal es la educación universitaria con un 50%, le sigue el nivel secundario con un 38% y el nivel primario con un 12%, mientras que en el sector informal la mayoría de las personas, el 45%, tienen como su último nivel de educación la secundaria, le sigue la educación primaria con un 39% y la educación universitaria con un 16% (véase figura 2).

Con respecto a las características del empleo, el promedio del ingreso muestra una diferencia entre los dos sectores en el período 1 de cada panel. En el sector formal, el promedio de salario de las personas en el período 1 es de \$702 mientras que en el sector informal el promedio es de \$440, con una diferencia estadísticamente significativa de \$262 entre las medias de los dos sectores de la economía. La figura 5 muestra la distribución del ingreso de las personas de la muestra que tienen ingresos menores a \$2,500 en el período 1, en el gráfico, se puede observar que en el sector informal existe una mayor proporción de personas en primer quintil del ingreso, mientras que en el resto de la distribución no hay una diferencia marcada entre los dos sectores de la economía.

Por otro lado, en las características del mercado, la Tabla 3 nos indica que el promedio de personas en todos los cantones de la muestra que accedieron a un crédito 555 en el período 1 es el 0,4%, el promedio del acceso a crédito de la Banca Pública en todos los cantones es de 7%, en el caso del crédito IESS, el promedio cantonal es del 19%, en el crédito de la Banca Privada se refleja el promedio cantonal más alto con el 41%, mientras que, en el crédito fuera del sistema financiero legal el promedio cantonal es del 5% en toda la muestra. Estos promedios consideran la información promedio en el período 1 de cada panel (véase figura 4). Las diferencias del promedio del crédito IESS, del crédito fuera del sistema financiero legal y del crédito 555 es estadísticamente significativa entre los dos sectores de la economía, esto quiere decir que existen diferencias en el acceso al crédito entre los dos segmentos formal e informal, las personas del sector informal no tienen el mismo nivel de acceso en sus cantones en comparación con las personas del sector formal.

3. Estimación y resultados

3.1. Determinantes de la probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2

Esta sección explora los factores que influyen en la probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2 para conocer las diferentes condiciones a las que se enfrentan las personas en los dos sectores de la economía, formal e informal. Las estimaciones se realizaron con la muestra de personas con información completa dentro del sector formal e informal del período 2, además, incluye a todas las clasificaciones del empleo: inactivos o menores, sector formal, sector informal, servicio doméstico, desempleado y ocupados no clasificados en el período 1 de los paneles de la ENEMDU 2007-2016. El modelo utilizado para explorar los determinantes de la informalidad es un modelo Probit de respuesta binaria, a través del método de Máxima Verosimilitud.

La ecuación 1 muestra las estimaciones de la probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2. La variable dependiente en el modelo de regresión es la probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2 de cada panel, mientras que, las variables independientes corresponden a los diferentes factores que, según la teoría, determinan la pertenencia al sector informal en el período 1 de cada panel: sexo, edad, estado civil, niveles educación, el ingreso dividido en cuartiles y las variables crédito en el período 1, además de las variables dicotómicas que hacen referencia a cada uno de los paneles. En este primer modelo,

$$\begin{aligned} \text{Pr}(\text{informal } p2) = & \beta_0 + \beta_1 \text{ sexo} + \beta_2 \text{ edad} + \beta_3 \text{ casado} + \beta_4 \text{ separado} + \\ & \beta_5 \text{ divorciado} + \beta_6 \text{ viudo} + \beta_7 \text{ union libre} + \beta_8 \text{ secundaria} + \beta_9 \text{ universitaria} + \\ & \beta_{10} \text{ 2do cuartil} + \beta_{11} \text{ 3er cuartil} + \beta_{12} \text{ 4to cuartil} + \beta_{13} \text{ crédito 555} + \\ & \beta_{14} \text{ crédito banca pública} + \beta_{15} \text{ crédito IESS} + \beta_{16} \text{ crédito banca privada} + \\ & \beta_{17} \text{ panel 2} + \beta_{18} \text{ panel 3} + \beta_{19} \text{ panel 4} + \beta_{20} \text{ panel 5} \end{aligned} \quad (1)$$

Para efectos de este estudio se parte de una ecuación no lineal donde P_i , la probabilidad de ocurrencia del evento, en este caso, pertenecer al sector informal, se expresa en función de un vector de variables independientes, $x_i\beta$.

$$\Pr(Y_i) = \left(\frac{1}{X_i} \right) = \left(\frac{1}{1 + e^{-(X_i\beta)}} \right) \quad (2)$$

Para el cálculo de los resultados de los efectos marginales se utilizó la interpretación Average Marginal Effect (AME) propuesta por Richard Williams (2012), esta metodología utiliza un valor fijo y otro valor observado en todos los casos de la muestra y calcula una probabilidad predicha en cada caso, posteriormente, calcula la diferencia de estas probabilidades predichas y realiza un promedio de estas diferencias. Varios autores como Cameron y Trivedi (2010) argumentan que esta interpretación provee mejores estimaciones al usar todos los datos de la muestra para obtener el promedio de la probabilidad de ocurrencia de un evento.

Los resultados de la muestra de la Tabla 6 indican que la variable de sexo está relacionada de manera negativa y estadísticamente significativa con la probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2. Los hombres tienen en promedio 2% menos probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2 en comparación a las mujeres. Por otro lado, la edad está relacionada de manera positiva y estadísticamente significativa con la probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2. Un año adicional, incrementa en promedio la probabilidad en un 0.4%, esto quiere decir que las personas con mayor edad tienen más probabilidad de pertenecer al sector informal. Con respecto al estado civil, las categorías separado, viudo y unión libre tienen una relación positiva y estadísticamente significativa con respecto a la probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2 en comparación a estar soltero. En promedio, la probabilidad aumenta en un 5% al estar separado, en un 5% al estar viudo y un 2% al estar en unión libre comparado a las personas solteras. Por otra parte, en el caso de las personas que están en las categorías de casado o divorciado la relación es negativa y estadísticamente no significativa con la probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2 en comparación a las personas que se encuentran en la categoría de soltero.

La educación está relacionada de una manera negativa y estadísticamente significativa con la probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2. Las personas que tienen un nivel de educación básica, secundaria o educación media en el período 1 tienen en promedio 14% menos probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2, y las personas que tienen un nivel de educación superior no universitaria, superior universitaria o post-grado en el período 1 tienen en promedio 42% menos probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2, comparadas a las personas que tienen un nivel de educación primario, centro de alfabetización o ningún nivel de educación, esto supone que las plazas de empleo en el sector informal están ocupadas, en su mayoría, por personas que tienen menores niveles de educación y esto explica la baja productividad marginal de las empresas informales en sus procesos productivos (La Porta & Shleifer, 2014).

El ingreso dividido por cuartiles está relacionado de una manera negativa y estadísticamente significativa con la probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2. Comparados con las personas del cuartil 1 de la distribución del ingreso, las personas que se encuentran en el segundo cuartil del ingreso en el período 1 tienen en promedio 10% menos probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2, las personas que pertenecen al tercer cuartil del

ingreso en el período 1 tienen en promedio 30% menos probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2, mientras que, las personas que se encuentran en el cuarto cuartil del ingreso en el período 1 tienen en promedio 21% menos probabilidad de pertenecer al sector informal en período 2, esto sugiere que la principal fuente de empleo para las personas con ingresos más bajos se encuentran en actividades dentro el sector informal por las facilidades de entrada y bajo nivel de capital requeridos en estas actividades (Kanbur, 2017).

Por otro lado, en las condiciones del acceso al crédito cantonal, la variable de crédito de la banca pública está relacionado de manera negativa y estadísticamente significativa con la probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2. Comparado a una persona que se moviliza en el período 1 desde un cantón donde nadie tiene acceso a un crédito fuera del sistema financiero legal a un cantón donde todos tienen acceso a este tipo de crédito, una persona que se traslada en el período 1 desde un cantón donde no hay acceso al crédito banca pública hacia un cantón donde todas las personas tienen acceso a este tipo de crédito, tiene en promedio 4% menos probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2. Los resultados suponen que movilizarse a un cantón donde existe total acceso a un crédito fuera del sistema financiero legal brinda menos oportunidades para que las personas puedan realizar sus actividades en el sector formal y esto puede relacionarse a las altas tasas de interés que ofrece este sistema financiero (Kandel, Lazo, & De León, 1998).

Finalmente, en las cuatro variables que identifican a cada uno de los paneles de la muestra, la relación con la probabilidad de pertenecer al sector informal en el período 2 es positiva y no es estadísticamente significativa, excepto en el caso del segundo panel (2009-2010), esto quiere decir que, durante al menos 8 años, la probabilidad de pertenecer al sector informal no ha tenido variaciones significativas en el mercado laboral ecuatoriano.

3.2. Determinantes de la probabilidad de movilización del sector informal en el período 1 al sector formal en el período 2

En esta segunda sección se busca conocer la probabilidad de pasar al sector formal en el período 2 si la persona estuvo en el sector informal en el período 1 y explorar los factores que influyen en dicha probabilidad para conocer las diferentes condiciones a las que se enfrentan las personas en la movilidad entre los dos sectores de la economía.

Matrices de Transición

Las matrices de transición de acuerdo a la condición de actividad muestran el cambio o no cambio de un estado a otro de las personas entre dos períodos para las categorías de la PEA y PEI, este proceso permite conocer la movilidad de la muestra entre las distintas categorías del empleo, para esto, se junta la información de las mismas personas durante dos períodos consecutivos de tiempo (INEC, 2017). En esta investigación, en el período 1 de cada uno de los paneles se toma en cuenta a las personas que se encuentran en todas las categorías del empleo la PEA y PEI, mientras que, en el período 2, se toma en cuenta únicamente a las personas que se encuentran en las categorías de formalidad e informalidad.

Para determinar la probabilidad de movilizarse del sector informal en el período 1 al sector formal en el período 2 se realizaron matrices de transición de los cinco paneles de la muestra

tomando en cuenta únicamente a las personas que pertenecer al sector formal e informal en el período 2. En el caso del tercer panel (2011-2012) el porcentaje de personas que eran informales en el período 1 y pasaron al sector formal en el período 2 es de 14%, en el quinto panel (2015-2016), el porcentaje es de 17%, mientras que, en el caso del primer, segundo y cuarto panel, el porcentaje de personas que pasaron al sector formal es del 16%. En promedio, en los cinco paneles, la probabilidad de pasar del sector informal en el período 1 al sector formal en el período 2 es del 16%.

2007 (t1) /2008 (t2)

		2008		
		Sector formal	Sector informal	Total
2007	Inactivos o menores 15 años	198	521	719
	Sector formal	2	458	460
	Sector informal	402	2,138	2,540
	Servicio Domestico	8	57	65
	Desempleado	83	103	186
	Ocupado no clasificad	95	230	325
	Total	2,990	3,507	6,497

* Elaboración propia según datos ENEMDU 2007-2016

2009 (t1) / 2010 (t2)

		2010		
		Sector formal	Sector informal	Total
2009	Inactivos o menores 15 años	206	385	591
	Sector formal	2,105	395	2,500
	Sector informal	425	2,221	2,646
	Servicio Domestico	15	47	62
	Desempleado	124	126	250
	Ocupado no clasificad	76	176	252
	Total	2,951	3,350	6,301

* Elaboración propia según datos ENEMDU 2007-2016

2011 (t1) / 2012 (t2)

		2012		
		Sector formal	Sector informal	Total
2011	Inactivos o menores 15 años	153	344	497
	Sector formal	1,824	290	2,114
	Sector informal	330	1,989	2,319
	Servicio Domestico	8	29	37
	Desempleado	54	89	143
	Ocupado no clasificad	41	93	134
	Total	2,410	2,834	5,244

* Elaboración propia según datos ENEMDU 2007-2016

2013 (t1) / 2014 (t2)

		2014		
		Sector formal	Sector informal	Total
2013	Inactivos o menores 15 años	173	411	584
	Sector formal	1,816	346	2,162
	Sector informal	322	1,665	1,987
	Servicio Domestico	9	29	38
	Desempleado	64	62	126
	Ocupado no clasificad	43	108	151
	Total	2,427	2,621	5,048

* Elaboración propia según datos ENEMDU 2007-2016

2015 (t1) / 2016 (t2)

		2016		
		Sector formal	Sector informal	Total
2015	Inactivos o menores 15 años	313	1,066	1,379
	Sector formal	4,536	853	5,389
	Sector informal	802	3,938	4,740
	Servicio Domestico	15	65	80
	Desempleado	135	213	348
	Ocupado no clasificad	93	261	354
	Total	5,894	2,621	12,290

* Elaboración propia según datos ENEMDU 2007-2016

Modelo Probit

A diferencia de las estimaciones anteriores, la muestra se reduce a 14,232 personas pues no incluye a las categorías de empleo: inactivos o menores, sector formal, servicio doméstico, desempleado, ocupados no clasificados en el período 1, únicamente incluye a las personas que se encuentran en el sector informal en el período 1.

La ecuación 3 muestra las estimaciones de la probabilidad de pasar al sector formal en el período 2 si la persona estuvo en el sector formal en el período 1. La variable dependiente de la regresión es formal en el período 2 mientras que, las variables independientes son: sexo, edad, estado civil, niveles educación, el ingreso dividido en cuartiles y las variables crédito en el período 1, además de las variables dicotómicas que hacen referencia a cada uno de los paneles.

$$\begin{aligned}
 \Pr(\text{formal } p2) = & \beta_0 + \beta_1 \text{ sexo} + \beta_2 \text{ edad} + \beta_3 \text{ casado} + \beta_4 \text{ separado} + \beta_5 \text{ divorciado} + \\
 & \beta_6 \text{ viudo} + \beta_7 \text{ union libre} + \beta_8 \text{ secundaria} + \beta_9 \text{ universitaria} + \beta_{10} \text{ 2do cuartil} + \\
 & \beta_{11} \text{ 3er cuartil} + \beta_{12} \text{ 4to cuartil} + \beta_{13} \text{ crédito 555} + \beta_{14} \text{ crédito banca pública} + \\
 & \beta_{15} \text{ crédito IESS} + \beta_{16} \text{ crédito banca privada} + \beta_{17} \text{ panel 2} + \beta_{18} \text{ panel 3} + \\
 & \beta_{19} \text{ panel 4} + \beta_{20} \text{ panel 5}
 \end{aligned}
 \tag{3}$$

En este segundo modelo también se parte de una ecuación no lineal donde P_i , la probabilidad de ocurrencia del evento, en este caso pertenecer al sector formal, se expresa en función de un vector de variables independientes, $x_i\beta$.

$$\Pr(Y_i) = \left(\frac{1}{X_i} \right) = \left(\frac{1}{1 + e^{-(X_i\beta)}} \right) \quad (2)$$

Para el cálculo de los resultados de los efectos marginales, de la misma manera que en el primer modelo de regresión del presente estudio, se utilizó la interpretación Average Marginal Effect (AME) propuesta por Richard Williams (2012).

En contraste con la Tabla 6 del primer modelo de regresión, la Tabla 8 expresa los resultados del modelo Probit en efectos marginales de las variables que determinan la probabilidad de movilizarse del sector informal en el período 1 hacia el sector formal en el período 2. La relación de las variables de educación en el segundo modelo es estadísticamente significativa y positiva con la probabilidad de movilizarse al sector formal en el período 2. Las personas que son informales en el período 1 y tienen un nivel de educación básica, secundaria o educación media en este mismo período tienen en promedio 6% más probabilidad de movilizarse al sector formal en el período 2 en comparación a las personas que tienen un nivel de educación primaria, centro de alfabetización o ningún nivel de educación, mientras que, las personas que tienen un nivel de educación superior no universitaria, superior universitaria o post-grado en el período 1 tienen en promedio 20% más probabilidad de movilizarse hacia el sector formal en el período 2 en comparación a las personas que tienen un nivel de educación primario, centro de alfabetización o ningún nivel de educación. Estos resultados suponen que la educación es uno de los determinantes para que las personas puedan salir de la informalidad hacia el sector formal dado que las empresas del sector formal requieren de personal capacitado y educado para contratar en sus negocios (La Porta & Shleifer, 2014).

Así mismo, en el caso del ingreso, la relación de las variables de los cuartiles del ingreso con la probabilidad de movilizarse del sector informal en el período 1 al sector formal en el período 2 es estadísticamente significativa y positiva. Comparadas con las personas del cuartil 1 de la distribución del ingreso, las persona que se encuentran en el segundo cuartil del ingreso en el período 1 tienen en promedio 3% más probabilidad de movilizarse al sector formal en el período 2, las personas que pertenecen al tercer cuartil del ingreso en el período 1 tienen en promedio 5% más probabilidad de movilizarse al sector formal en el período 2, mientras que, las personas que se encuentran en el cuarto cuartil del ingreso en el período 1 tienen en promedio 2% más probabilidad de pertenecer al sector informal en período 2. Las personas con menores ingresos no solo encuentran mayores oportunidades de empleo en el sector informal, sino que su tienen una mayor persistencia en esta condición de informalidad en comparación a las personas con ingresos más altos, es decir, caen dentro de una trampa de pobreza (Freije, 2001).

Por otro lado, las variables de acceso a crédito cantonal no son significativas para determinar la probabilidad de movilizarse hacia el sector formal en el período 2, esto supone que, a pesar de que las personas que son informales se trasladen a un cantón con total acceso a un crédito del sistema financiero legal o fuera del sistema financiero legal, su condición de informalidad limita la posibilidad de movilizarse hacia el sector formal aun cuando algunos acceden a un crédito.

Finalmente, la relación de las variables que identifican a los cinco paneles con la probabilidad de pasar del sector informal en el período 1 al sector formal en el período 2 no es estadísticamente significativa, es decir, durante los diez años de los cinco paneles, las condiciones del mercado laboral ecuatoriano para la movilización del sector informal período 1 al sector formal período 2 no presentan cambios significativos.

Conclusiones

La investigación propuesta en este documento busca analizar las características de los trabajadores ecuatorianos que intervienen en la probabilidad de pertenecer al sector informal, así como, las variables que se relacionan con la movilidad de estas personas hacia el sector formal para brindar una perspectiva de las condiciones propias de la dualidad que coexiste en la segmentación del mercado laboral.

Los resultados de este estudio muestran que las variables de la educación, ingreso y acceso a crédito están relacionadas negativamente con la probabilidad de pertenecer al sector informal, así mismo, estas variables están relacionadas positivamente con la probabilidad de moverse hacia el sector formal.

En las variables de la educación, por ejemplo, los resultados indican que niveles más altos de escolaridad disminuyen la probabilidad de pertenecer al sector informal y aumentan la probabilidad de moverse hacia el sector formal. Si los trabajadores tienen niveles más altos de educación, su productividad marginal de trabajo aumenta (Loayza, 2008), como consecuencia de este aumento en su productividad marginal, las oportunidades de acceder a una empresa en el sector formal es mayor ya que se requieren personas capacitadas para la elaboración de bienes manufacturados en los procesos productivos tecnificados de estas compañías formales (Heintz, 2020).

En las variables de acceso a crédito los resultados muestran que moverse hacia un cantón donde existe acceso a un crédito dentro del sistema financiero legal disminuye la probabilidad de pertenecer al sector informal en un 4% más, en comparación a moverse hacia un cantón con acceso a un crédito fuera del sistema financiero legal. Una institución bancaria del sistema financiero legal brinda mayor seguridad para que los trabajadores y emprendedores puedan aumentar sus ingresos y capital y puedan mejorar las condiciones físicas y legales de sus negocios para comercializar sus productos en el mercado (Kanbur, 2017); (La Porta & Shleifer, 2014).

Los resultados muestran que las personas que forman parte del primer cuartil del ingreso tienen una mayor probabilidad de pertenecer al sector informal y menor probabilidad de moverse al sector formal comparado a las personas que pertenecen al segundo, tercer y cuarto cuartil del ingreso. Autores como Kanbur (2017) y Samuel Freije (2001) explican que estas personas del primer quintil que forman parte de los grupos de bajos ingresos económicos, en su mayoría, se dedican a actividades en el sector informal por las facilidades de acceso y el bajo nivel de ingreso y capital que requieren las actividades informales, además, se dificulta su movilidad hacia el sector formal debido a los altos costos para cumplir las normas legales de la formalidad.

Las variables que identifican a cada uno de los paneles no son estadísticamente significativas para explicar la probabilidad de pertenecer al sector informal y la probabilidad de movilizarse hacia el sector formal, es decir, los resultados muestran que durante al menos diez años no han existido cambios significativos que puedan influir en la probabilidad de pertenecer al sector informal y la probabilidad de movilizarse al sector formal.

Referencia Bibliográfica

- Banco Central del Ecuador. (Marzo de 2018). REPORTE TRIMESTRAL DE MERCADO LABORAL URBANO . Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/Empleo/imle201803.pdf>
- Doering, P., & Piore, M. (1971). Internal Labor Markets and Manpower Analysis.
- Duryea, S., & Székely, M. (1998). Labor Markets in Latin America: A Supply-Side Story. Obtenido de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1816002
- Fernandez Huerga, E. (Septiembre de 2010). La teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectivas de futuro. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0185-16672010000300004&script=sci_arttext&tlng=pt
- Fields, G. S. (Marzo de 2008). Segmented Labor Market Models in Developing Countries. Obtenido de <https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://scholar.google.es/&httpsredir=1&article=1163&context=articles>
- Freije, S. (2001). El Empleo Informal en América Latina y el Caribe: Causas, consecuencias y recomendaciones de política. Obtenido de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/El-empleo-informal-en-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-Causas-consecuencias-y-recomendaciones-de-pol%C3%ADtica.pdf>
- Gimble, D. (1991). Institutional Labor Market Theory and the Veblenian Dichotomy. Obtenido de Journal of Economic Issues.
- Granda, C., Patiño, C., & Rivadeneira, A. (Septiembre de 2017). Determinantes de la movilidad laboral en Ecuador 2006-2017. Obtenido de INEC: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/boletin/Presentaciones_Seminario_Sec_Lab/Determinantes_de_la_movilidad_laboral_en_Ecuador.pdf
- Heintz, J. (2008). Informality and the dynamics of the structure of employment. Obtenido de The Informal Economy Revisited: https://library.oapen.org/viewer/web/viewer.html?file=/bitstream/handle/20.500.12657/39924/9780367191511_text.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- INEC. (2015). Actualización metodológica: el empleo en el sector informal. Obtenido de Revista de Estadística y Metodología: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estudios%20e%20Investigaciones/Trabajo_empleo/4.%20REM-Actualizacion_metodologica_empleo_informal.pdf
- INEC. (Diciembre de 2017). Matriz de Transición Laboral – Documento Metodológico. Obtenido de Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2018/Matrices_de_Transicion/Septiembre-2017_Diciembre-2017/Documento_Metodologico_MTL_sep2017_dic2017.pdf
- INEC. (15 de Abril de 2019). Boletín Técnico - Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), marzo 2019. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2019/Marzo/Boletin_mar2019.pdf
- Kanbur, R. (2017). Informality: Causes, consequences and policy responses. Obtenido de <https://sci-hub.tw/https://doi.org/10.1111/rode.12321>
- Kerr, C. (1954). Labor Markets and Wage Determination: The Balkanization of Labor Markets and other essays. University of California Press, 1977.
- Kofi, K., & Guryan, J. (2008). Prejudice and Wages: An Empirical Assessment of Becker's The Economics of Discrimination. Obtenido de University of Chicago and National Bureau of Economic Research: https://www.researchgate.net/profile/Jonathan_Guryan/publication/23547575_Prejudice_and_Wages_An_Empirical_Assessment_of_Becker's_The_Economics_of_Discrimination/links/0deec527c14472d747000000.pdf
- La Porta, R., & Shleifer, A. (2014). Informality and Development. Obtenido de Journal of Economic Perspectives: <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.28.3.109>
- Loayza, N. (2008). Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/40422908/Estudios-Economicos-15-3.pdf?1448624502=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DEstudios_Economicos_15_3.pdf&Expires=1610435
- Lomnitz, L. (1978). Mecanismos de articulación entre el sector informal y el sector formal urbano. Revista Mexicana de Sociología, 131-153. Obtenido de https://www.jstor.org/stable/3539837?readnow=1&seq=1#page_scan_tab_contents
- Mcnabb, R., & Ryan, P. (1990). Segmented Labour Markets. Obtenido de Current Issues in Labour Economics: <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=FEZdDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR7&dq=Current+Issues+Sapsford,+Tzannatos,+Macmillan&ots=m1avOPipw4&sig=7Qt2BD-ogaGwUI3FB9KLYBIFXv0#v=onepage&q=mcnabb&f=false>

- Mincer, J. (1958). Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. Obtenido de *Journal of Political Economy*, 66(4), 281-302: www.jstor.org/stable/1827422
- Oficina Internacional del Trabajo. (2014). Hacia el derecho al trabajo: Una guía para la elaboración de programas públicos de empleo innovadores. Obtenido de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_563303.pdf
- OIT. (1972). Employment, incomes and equality. Obtenido de http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/1972/72B09_608_engl.pdf
- Olmedo, P. (Mayo de 2018). El empleo en el Ecuador - Una mirada a la situación y perspectivas para el mercado laboral actual. Obtenido de <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/quito/14525.pdf>
- Pérez, F., Villasagua, C., & Intriago, X. (2009). Determinantes de la informalidad urbana en el Ecuador, según la encuesta nacional de ingresos y gastos de hogares urbanos 2003-2004 (Tesis de Grado). Obtenido de Escuela Politécnica del Litoral, Guayaquil: <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/1020/1/2000.pdf>
- Piore, M. (Octubre de 1972). Notes for a Theory of Labor Market Stratification. Obtenido de <https://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/64001/notesfortheoryof00pior.pdf>
- Portes, A. (1995). En torno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada. Porrúa FLACSO.
- Reich, M., Gordon, D. M., & Edwards, R. C. (Mayo de 1973). Dual Labor Markets: A Theory of Labor Market Segmentation. Obtenido de <http://digitalcommons.unl.edu/econfacpub>
- Rosenbluth, G. (Abril de 1994). Informalidad y pobreza en América Latina. Obtenido de *Revista de la CEPAL* : https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11941/052157177_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ruesga, S., Pérez, L., & Delgado, J. (2020). Sector informal en Ecuador: Perspectiva desde el escenario econométrico. Obtenido de *Revista Espacios*: <https://ww.revistaespacios.com/a20v41n14/20411417.html>
- Tokman, V. (1993). Informalidad y pobreza: Progreso social y modernización productiva. Obtenido de http://aleph.academica.mx/jspui/bitstream/56789/5990/1/DOCT2065088_ARTICULO_5.PDF
- Tokman, V. (1978). Las relaciones entre los sectores formal e informal. Obtenido de *Revista de la CEPAL*: <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11933/005103141.pdf?sequence=1>

- Williams, R. (2012). Using the margins command to estimate and interpret adjusted predictions and marginal effects. Obtenido de The Stata Journal (2012): <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/1536867X1201200209>
- Wooldridge, J. (2010). *Introducción a la econometría: Un enfoque moderno*. Michigan: Cengage Learning.
- Woltermann, S. (2004). Transitions in Segmented Labor Markets: The Case of Brazil. Obtenido de *Theoretical Concepts of Segmented Labor Markets* (pp. 29-54): www.jstor.org/stable/j.ctv9hj6g3.9

Anexos: Gráficos y Tablas

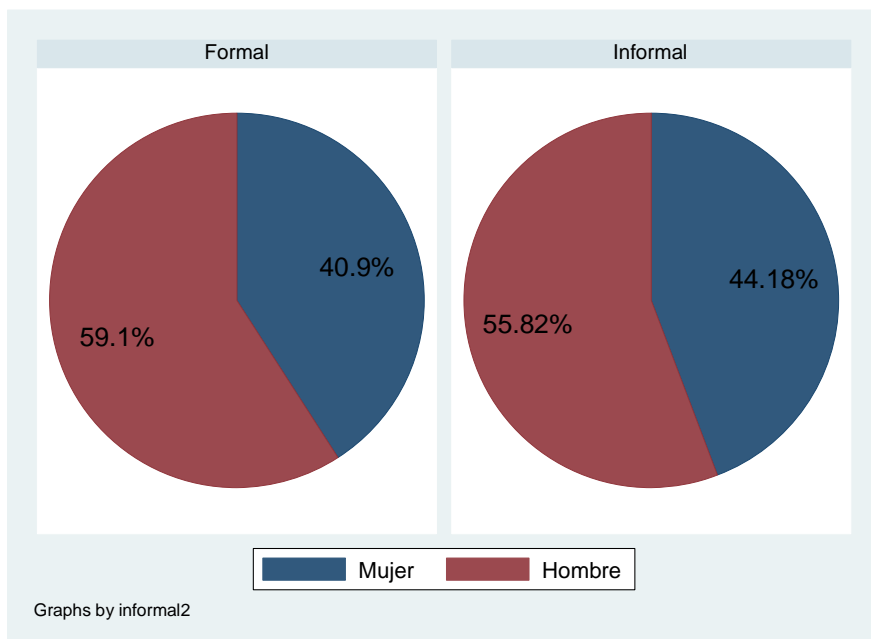


Figura 1: Variable Sexo (Formal - Informal) 2007-2016

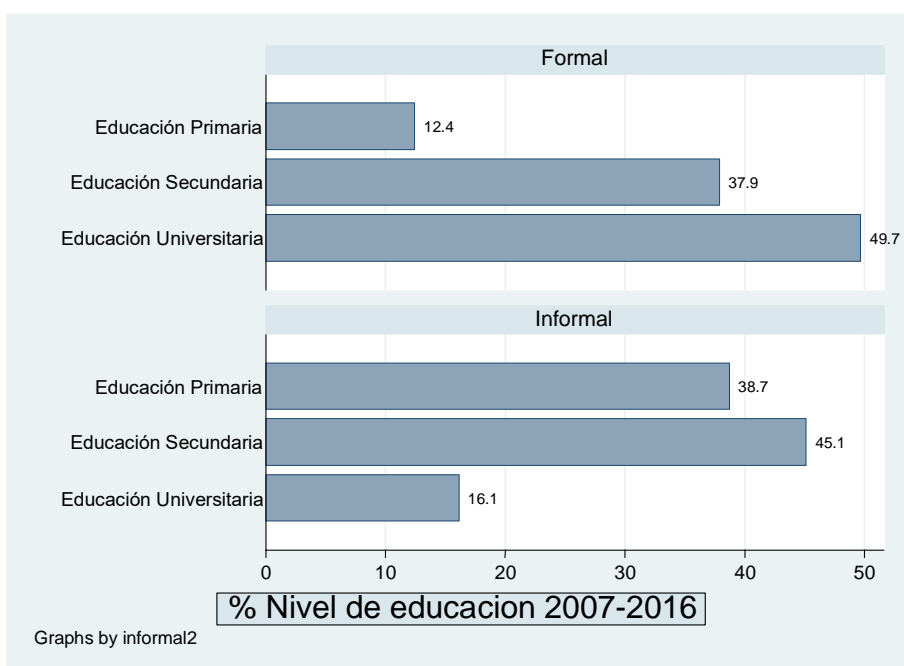


Figura 2: Variables Niveles Educación (Formal - Informal) 2007-2016

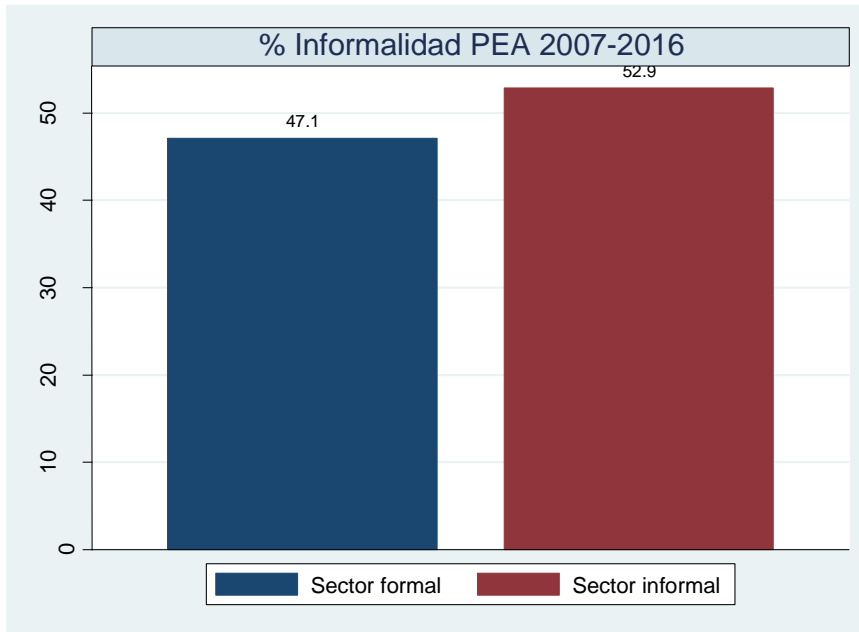


Figura 3: Porcentaje Muestra Sector Formal e Informal 2007-2016

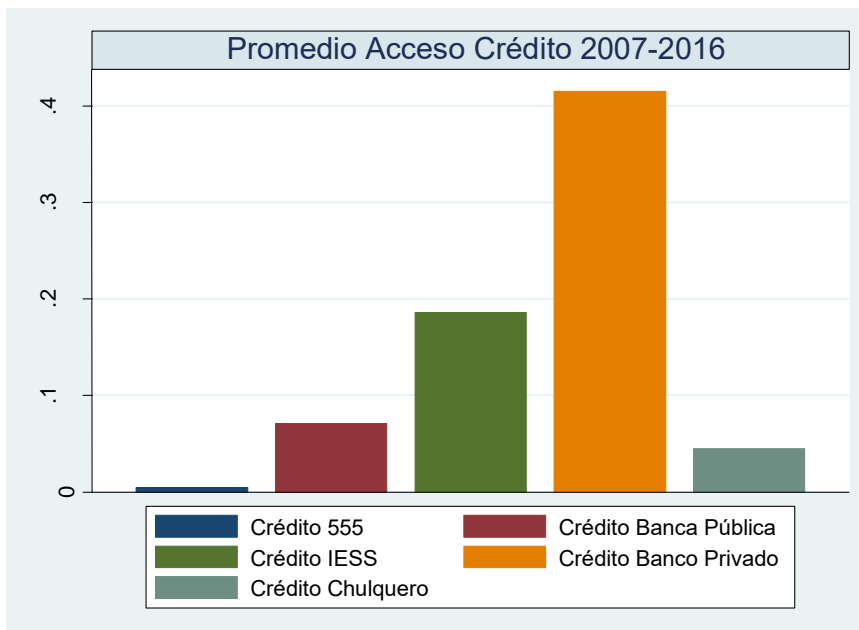


Figura 4: Promedios Variables Acceso Crédito Muestra 2007-2016

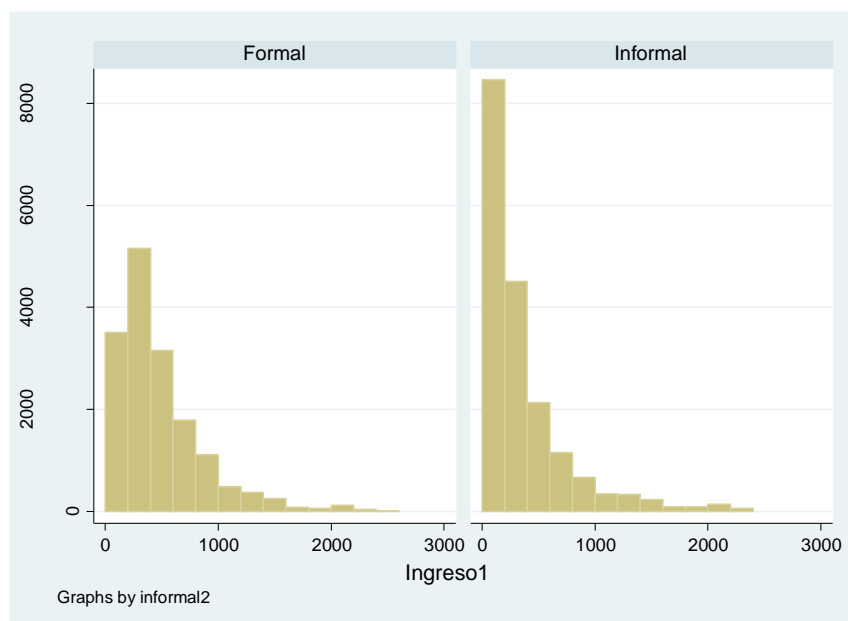


Figura 5: Distribución Variable Ingreso 2007-2016 (Ingreso < \$2,500)

Tabla 2: Definición de Variables

Variable	Definición	Fuente
Variables independientes		
Sexo	Variable binaria que toma el valor de 1 si la persona es hombre y de 0 si es mujer	ENEMDU (2007-2016)
Edad	Variable que señala la edad de la persona en años	ENEMDU (2007-2016)
Estado Civil	Variable categórica que señala el estado civil de las personas. Se clasificó en 6 categorías: 1. Casado (a), 2. Separado (a), 3. Divorciado (a), 4. Viudo (a), 5. Unión Libre, 6. Soltero (a)	ENEMDU (2007-2016)
Nivel Educación	Variable categórica que señala el último nivel de educación de la persona. Se clasificó en 3 categorías que agrupan a todos los niveles de educación: 1. Primaria (Ninguno, Centro de alfabetización, Primaria), 2. Secundaria (Educación Básica, Secundaria, Educación Media), 3. Universitaria (Superior no universitaria, Superior Universitaria, Post-grado)	ENEMDU (2007-2016)
log Ingreso	Variable numérica que señala el logaritmo del salario de las personas en dólares	ENEMDU (2007-2016)

Tabla 2: (Continuación)

Variable	Definición	Fuente
Variables dependientes		
Acceso Crédito	Variable categórica que señala el promedio de las personas que accedieron a un crédito en cada cantón. Se clasificó en 5 categorías: 1. Crédito 555 (Porcentaje cantonal), 2. Crédito Banca Pública (Porcentaje cantonal), 3. Crédito IESS (Porcentaje cantonal), 4. Crédito Banco Privado (Porcentaje cantonal), 5. Crédito fuera del sistema financiero legal (Porcentaje cantonal)	ENEMDU (2007-2016)

Tabla 3: Estadísticas descriptivas para toda la muestra

Variable	Media	Des. Est	Min	Max
Características Personas				
Sexo	0.57	0.49	0	1
Edad (años)	40.92	14.35	15	98
Casado (a)	0.45	0.5	0	1
Separado (a)	0.07	0.26	0	1
Divorciado (a)	0.03	0.18	0	1
Viudo (a)	0.03	0.16	0	1
Unión Libre	0.17	0.38	0	1
Soltero (a)	0.25	0.43	0	1
Educación Ninguna o Primaria	0.26	0.44	0	1
Educación Secundaria	0.42	0.49	0	1
Educación Universitaria	0.32	0.47	0	1
Características Empleo				
Ingreso	658.90	3882.26	0	370000
Características Mercado (Promedio por cantón)				
Crédito 555 (Porcentaje)	0.004	0.02	0	1
Crédito Banca Pública (Porcentaje)	0.07	0.14	0	1
Crédito IESS (Porcentaje)	0.19	0.14	0	1
Crédito Banco Privado (Porcentaje)	0.41	0.24	0	1
Crédito fuera del sistema financiero legal (Porcentaje)	0.05	0.09	0	1

Tabla 4: Estadísticas Descriptivas para la muestra del Sector Formal e Informal

Variable	Formal	Informal	Diferencia	
Características Personas				
Sexo	0.59 (0.004)	0.56 (0.004)	0.033	***

Tabla 4: (Continuación)

Variable	Formal	Informal	Diferencia	
Características Personas				
Edad (años)	38.36 (0.09)	43.21 (0.11)	-4.84	***
Casado (a)	0.46 (0.004)	0.44 (0.004)	0.023	**
Separado (a)	0.06 (0.002)	0.08 (0.002)	-0.03	***
Divorciado (a)	0.03 (0.001)	0.03 (0.001)	0.003	***
Viudo (a)	0.01 (0.0009)	0.04 (0.001)	-0.03	***
Unión Libre	0.15 (0.003)	0.19 (0.003)	-0.04	***
Soltero (a)	0.28 (0.003)	0.22 (0.003)	0.06	***
Educación Primaria	0.12 (0.003)	0.39 (0.004)	-0.26	***
Educación Secundaria	0.38 (0.004)	0.45 (0.004)	-0.07	***
Educación Universitaria	0.50 (0.004)	0.16 (0.003)	0.34	***
Características Empleo				
Ingreso	701.74 (33.19)	440 (8.29)	261.73	***
Características Mercado				
Crédito 555 (Porcentaje)	0.004 (0.0002)	0.005 (0.0002)	-0.0007	***
Crédito Banca Pública (Porcentaje)	0.07 (0.001)	0.07 (0.001)	-0.004	
Crédito IESS (Porcentaje)	0.19 (0.001)	0.18 (0.001)	0.007	**
Crédito Banco Privado (Porcentaje)	0.41 (0,002)	0.42 (0,002)	-0.002	**
Crédito fuera del sistema financiero legal (Porcentaje)	0.04 (0.0007)	0.05 (0.0007)	-0.004	***

*p<0.10, **p<0.05, ***p<0.001

Tabla 5: Estimación de la probabilidad de pertenecer al sector informal

Probabilidad de pertenecer al sector informal (t2)	
Sexo Masculino	-0.05 ** (0.02)

Tabla 5: (Continuación)

Probabilidad de pertenecer al sector informal (t2)	
Edad	0.01 *** (0.0006)
Casado	-0.04 (0.02)
Separado	0.17 *** (0.03)
Divorciado	0.01 (0.04)
Viudo	0.16 ** (0.05)
Unión Libre	0.05 * (0.02)
Educación Secundaria	-0.44 *** (0.02)
Educación Universitaria	-1.23 *** (0.02)
Segundo Cuartil Ingreso	-0.54 *** (0.02)
Tercer Cuartil Ingreso	-0.9 *** (0.02)
Cuarto Cuartil Ingreso	-0.66 *** (0.02)
Crédito 555	0.09 (0.32)
Crédito Banca Pública	-0.13 ** (0.06)
Crédito IESS	-0.08 (0.06)
Crédito Banca Privada	0.02 (0.04)
Panel 2 (2009-2010)	0.003 (0.03)
Panel 3 (2011-2012)	0.1 *** (0.03)
Panel 4 (2013-2014)	0.1 ** (0.03)
Panel 5 (2015-2016)	0.13 *** (0.02)
N	35,380
Errores estándar en paréntesis	
*p<0.10, **p<0.05,***p<0.001	

Tabla 6: Efectos Marginales estimación de la probabilidad de pertenecer al sector informal

Probabilidad de pertenecer al sector informal (t2)		
Sexo Masculino	-0.02	**
	(0.005)	
Edad	0.004	***
	(0.0002)	
Casado	-0.1	
	(0.007)	
Separado	0.05	***
	(0.01)	
Divorciado	0.005	
	(0.01)	
Viudo	0.05	**
	(0.02)	
Unión Libre	0.02	*
	(0.008)	
Educación Secundaria	-0.14	***
	(0.01)	
Educación Universitaria	-0.42	***
	(0.01)	
Segundo Cuartil Ingreso	-0.18	***
	(0.007)	
Tercer Cuartil Ingreso	-0.3	***
	(0.007)	
Cuarto Cuartil Ingreso	-0.21	***
	(0.007)	
Crédito 555	0.03	
	(0.10)	
Crédito Banca Pública	-0.04	**
	(0.02)	
Crédito IESS	-0.03	
	(0.02)	
Crédito Banca Privada	0.006	
	(0.01)	
Panel 2 (2009-2010)	0.001	
	(0.009)	
Panel 3 (2011-2012)	0.03	***
	(0.009)	
Panel 4 (2013-2014)	0.03	**
	(0.009)	
Panel 5 (2015-2016)	0.04	***
	(0.008)	
N	35,380	
Errores estándar en paréntesis		
*p<0.10, **p<0.05, ***p<0.001		

Tabla 7: Estimación de la probabilidad de movilizarse al sector formal

Probabilidad de pasar al sector formal (t2)	
Sexo Masculino	0.2 *** (0.03)
Edad	-0.01 *** (0.001)
Casado	0.004 (0.04)
Separado	-0.17 ** (0.06)
Divorciado	-0.09 (0.08)
Viudo	-0.1 (0.09)
Unión Libre	-0.1 ** (0.04)
Educación Secundaria	0.27 *** (0.03)
Educación Universitaria	0.72 *** (0.04)
Segundo Cuartil Ingreso	0.14 *** (0.04)
Tercer Cuartil Ingreso	0.2 *** (0.04)
Cuarto Cuartil Ingreso	0.08 * (0.04)
Crédito 555	-0.8 (0.54)
Crédito Banca Pública	-0.15 (0.10)
Crédito IESS	-0.19 * (0.11)
Crédito Banca Privada	-0.07 (0.07)
Panel 2 (2009-2010)	-0.004 (0.05)
Panel 3 (2011-2012)	-0.09 * (0.05)
Panel 4 (2013-2014)	-0.004 (0.05)
Panel 5 (2015-2016)	0.007 (0.05)

N 14,232

Errores estándar en paréntesis

*p<0.10, **p<0.05, ***p<0.001

Tabla 8: Efectos Marginales estimación de la probabilidad de movilizarse al sector formal

Probabilidad de pasar al sector formal (t2)	
Sexo Masculino	0.03 *** (0.006)
Edad	-0.003 *** (0.0003)
Casado	0.001 (0.01)
Separado	-0.04 ** (0.01)
Divorciado	-0.02 (0.02)
Viudo	-0.02 (0.02)
Unión Libre	-0.02 ** (0.01)
Educación Secundaria	0.06 *** (0.007)
Educación Universitaria	0.2 *** (0.01)
Segundo Cuartil Ingreso	0.03 *** (0.008)
Tercer Cuartil Ingreso	0.05 *** (0.01)
Cuarto Cuartil Ingreso	0.02 * (0.01)
Crédito 555	-0.18 (0.12)
Crédito Banca Pública	-0.03 (0.02)
Crédito IESS	-0.04 * (0.02)
Crédito Banca Privada	-0.02 (0.02)
Panel 2 (2009-2010)	-0.001 (0.01)
Panel 3 (2011-2012)	-0.02 * (0.01)
Panel 4 (2013-2014)	-0.001 (0.01)
Panel 5 (2015-2016)	0.002 (0.01)
N	14,232
Errores estándar en paréntesis	
*p<0.10, **p<0.05,***p<0.001	

Aporías derivadas de la coexistencia de la democracia y el sistema
capitalista en el período de globalización (1950-2020)

Autor: Paúl Troncozo
paultroncozo@gmail.com

Directora: Francisca Granda
mfgranda@puce.edu.ec

Aporías derivadas de la coexistencia de la democracia y el sistema capitalista dentro de la globalización (1970-2020)

Paúl Troncozo Montes¹

INDICE

	Pág. (s):
Resumen y palabras clave	181
Introducción	183
Algunas aclaraciones conceptuales respecto a la globalización, la democracia y el sistema capitalista	184
Aporías	184
Globalización	185
Sistema capitalista	185
Democracia	187
Democracia liberal	188
Democracia sustancial	188
Discusiones teóricas en torno a la relación entre capitalismo y democracia	190
La elección pública	190
El neo institucionalismo	191
La socialdemocracia	191
El Estructuralismo latinoamericano	192
La Teoría crítica	193
Marxismo heterodoxo	194
Marxismo ortodoxo	195
Construcción metodológica de las aporías expuestas	197
1. Caracterización del sistema capitalista, la democracia formal y la democracia sustancial	198
1.1. 10 Características del sistema capitalista	199
1.2. 10 Características de la democracia literal	199
1.3. 10 Características de la democracia sustancial	200
2. Construcción de las aporías entre la democracia y el sistema capitalista	202
2.1. Aporías entre la democracia sustancial y el sistema capitalista	202
2.1.1. La equidad: Contradicción entre C2 y DS1	203
2.1.2. El verdadero soberano: Contradicción entre C8 y DS3	205
2.1.3. La concepción de la libertad: Contradicción entre C4 y DS2	207
2.2. Aporías entre democracia liberal y el sistema capitalista	211
2.2.1. El valor de los votos: aporía entre C2 y C4 con DL4 y DL5	211
2.2.2. Los vicios del interés privado: C5 y DL3	214
2.2.3. La flexibilización laboral: C7 y DL8	216
2.2.4. El interés libre de la mayoría: C8 y DL8	217

¹ El autor es egresado de economía con mención en recursos naturales en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE), estudiante de octavo semestre de Derecho con mención en Derechos Humanos en la Universidad de las Américas (UDLA) y sociología con mención en relaciones internacionales (PUCE). Adicionalmente es asistente de investigación en la Universidad Andina Simón Bolívar (UASB) y en la PUCE.

Contacto: paultroncozo@gmail.com

3. Cotejamiento entre el deber ser lógico y el ser contemporáneo	220
3.1. Delimitación de los Estados capitalistas	220
3.2. Delimitación de los estados democráticos	221
3.3. Conclusión del estado actual del capitalismo y la democracia	224
4. Conciliación de la democracia con el sistema capitalista a través de los Aparatos Ideológicos del Estado (AIE)	230
4.1. Sobre la reproducción simple y ampliada de la democracia	232
4.2. Sobre el poder del Estado, los Aparatos de Estado y los Aparatos Ideológicos del Estado	234
4.3. Sobre la lógica de construcción de la ideología	235
4.4. Sobre los mecanismos de control del capital	237
4.4.1. La religión	240
4.4.2. Los medios de comunicación	241
4.4.3. La escuela	242
4.5. Reflexiones finales sobre la relación entre la conciliación de la democracia y el sistema capitalista mediante los AIE	243
Conclusiones	245
Anexo 1: Tabla de países por libertad económica (Heritage 2020)	255
Anexo 2: Índice de democracia por países (The Economist, 2019)	258
Anexo 3: 60 preguntas de the Economist para el índice de democracia	260
Glosario	263

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Síntesis conceptual de la sección	189
Cuadro 2. Síntesis de las discusiones sobre capitalismo y democracia	196
Cuadro 3: Síntesis de las características de los conceptos	202

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Desarrollo de Aporía No1. Entre el capitalismo y la democracia sustancial ..	205
Tabla 2: Síntesis Aporía No1. Entre el sistema capitalista y la democracia sustancial .	205
Tabla 3: Desarrollo de la Aporía No2. Entre el capitalismo y la democracia sustancial	206
Tabla 4: Síntesis Aporía No2. Entre el sistema capitalista y la democracia sustancial .	207
Tabla 5: Desarrollo de la Aporía No3. Entre el capitalismo y la democracia sustancial	209
Tabla 6: Síntesis Aporía No3. Entre el sistema capitalista y la democracia sustancial .	210
Tabla 7: Desarrollo de la Aporía No1. Entre el capitalismo y la democracia liberal ...	213
Tabla 8: Síntesis Aporía No1. Entre el sistema capitalista y la democracia liberal	214
Tabla 9: Desarrollo de la Aporía No2. Entre el capitalismo y la democracia liberal ...	215
Tabla 10: Síntesis Aporía No2. Entre el sistema capitalista y la democracia liberal	216
Tabla 11: Desarrollo de la Aporía No3. Entre el capitalismo y la democracia liberal ...	217
Tabla 12: Síntesis Aporía No3. Entre el sistema capitalista y la democracia liberal	217
Tabla 13: Desarrollo de la Aporía No4. Entre el capitalismo y la democracia liberal ...	219
Tabla 14: Síntesis Aporía No4 entre el sistema capitalista y la democracia liberal	219
Tabla 15: Índice de democracia (2019) en números y porcentajes	223

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Ratio de ingreso del primer y quinto quintil por el nivel de ingreso en regímenes democráticos y autocracias	204
Gráfico 2: Libertad económica por países (2019)	221
Gráfico 3: Tipo de regímenes en cada país (2019)	222
Gráfico 4: Índice de democracia (2019) por países	223
Gráfico 5: Desarrollo del número de democracias, regímenes híbridos y autocracias (1975-2018)	226
Gráfico 6: Libertad económica global (1995-2016)	227
Gráfico 7: Libertad económica y gobernanza democrática	228
Gráfico 8: Coeficiente de Gini entre 1960 y 2018	233

Resumen y palabras clave

El presente artículo implica un cuestionamiento a la relación entre la democracia y el sistema capitalista en el que se vislumbran las principales aporías producto de esa coexistencia, desde el campo de la economía política. Los regímenes democráticos han sido interpretados por antonomasia como los mejores sistemas de gobierno y esa superioridad ha significado un uso instrumental de los mismos, por parte de quienes defienden el sistema capitalista, con fines de legitimación. A lo largo del artículo, mediante un método de la lógica en el que se realiza una reducción al absurdo, se definen las aporías entre la democracia sustancial y liberal con el sistema capitalista, encontrando una contradicción irresoluble en el deber ser; no obstante, dado que en la práctica esta coexistencia es una realidad, la última sección del artículo da algunas luces del porqué, mediante los aparatos ideológicos del Estado, la democracia viciada sigue siendo el régimen político imperante y el sistema capitalista su contraparte económica.

Palabras clave: sistema capitalista, democracia liberal, democracia sustancial, globalización, aporía.

Introducción

“La historia se escribe dos veces: la primera como tragedia, la segunda como farsa” (Marx, 1848). Esta ecléctica síntesis de la frase original que Marx readapta de Hegel en el primer párrafo del *18 brumario de Luis Bonaparte* es la inspiración para la siguiente construcción análoga. La democracia se presentó dos veces: la primera en su forma directa, la segunda en su forma representativa; la segunda tuvo a su vez dos momentos: la tragedia à la Orwell (1949), y la farsa à la Huxley (1994). Más allá de las diversas formas que adquiere la democracia (antes y durante la globalización) hay una característica común en estas: ninguna es compatible con el sistema capitalista.

La democracia ha sido interpretada como catalizadora de diversas luchas sociales¹ y se ha legitimado académicamente en varios espacios como el mejor sistema de gobierno por antonomasia²; no obstante, dados los problemas del mundo contemporáneo, igualmente presentes en regímenes democráticos, cabe preguntarse ¿el desarrollo histórico concuerda con que la democracia es el mejor sistema de gobierno? Y de ser así, al existir una significativa brecha entre el ser y el deber ser democrático ¿se puede hablar de alguna aplicación efectiva de un régimen democrático en algún espacio geográfico o momento histórico?

La democracia es, sin lugar a duda, la forma de gobierno más aceptada y difundida alrededor del mundo. Resulta difícil siquiera imaginar a las grandes potencias occidentales contemporáneas (Estados Unidos, Francia, Reino Unido, Alemania, entre otras) alejadas del embanderamiento democrático, y más complicado aún pensarlas abúlicas en la taxativa condena a los regímenes autoritarios y totalitaristas. Lo que resulta alarmante es que, en este embanderamiento democrático (presupuesto antes que debatido), ha existido una imposición de las prácticas económicas, sociales y políticas occidentales, en general, y del sistema capitalista, en particular; esto bajo el presupuesto de inseparabilidad de la democracia y el sistema capitalista. Al encontrar tantas inconsistencias entre el discurso democrático (el que propugna la equidad y la justicia) y la realidad económica de la mayor parte de la población (plagada de asimetrías e inequidad distributiva), resulta menesteroso preguntarse: ¿Qué tan armónico es el aparente vínculo entre la democracia y el sistema capitalista?

Existen una multiplicidad de respuestas y aproximaciones teóricas que pueden dar luces al lector sobre esta pregunta, sobre todo desde la economía, la historia y la ciencia política. En el presente trabajo, se hará especial énfasis en la economía política, como campo que estudia la dinámica de los deseos de los individuos y los contrasta con sus realidades materiales (Caporaso & Levine, 2009). El reflexionar sobre quienes reciben beneficios y quienes perjuicios por las decisiones que se tomen en la esfera política es imperativo para entender, en el caso particular de la democracia y el capitalismo, las motivaciones de los actores y representantes para preferir un sistema político determinado y promulgar un sistema económico en particular.

¹ La revolución francesa de 1789, el fin de las dictaduras militares en los años ochenta en América Latina o la primavera árabe de 2011, entre otras.

² Algunos de los autores que sostienen a la democracia como el mejor sistema de gobierno son: Sartori (1980) Mill (1985), Bobbio (1995), Arendt (1993), Locke (1996), Dahl (1999) o Ferrajoli (2001).

El presente trabajo tiene como objetivo central, desde la economía política, exponer en la palestra académica las aporías existentes entre la democracia y el sistema capitalista, y argumentar una explicación de estas contradicciones irresolubles en un contexto de globalización. Para lograr este acometido, este artículo se dividirá en diez secciones. En la primera sección se hará una delimitación conceptual de los principales vocablos que se emplean en la investigación. En la segunda sección, se evaluará el tratamiento que diversos autores le han dado a la relación entre la democracia y el capitalismo desde múltiples escuelas de pensamiento. En la tercera sección se explicará el método que se ha empleado en la investigación y la manera como se estructurará la conformación de cada aporía. En la cuarta sección, se caracterizará a cada uno de los conceptos y se enunciarán sus características en la forma lógica estándar. En la quinta sección, se desarrollarán siete aporías: tres entre la democracia sustancial y el sistema capitalista, y cuatro entre la democracia liberal y el sistema capitalista. En la sexta sección, se hablará de la disrupción entre el deber ser lógico y el ser contemporáneo. En la séptima sección, se dará una de las explicaciones del porqué de la coexistencia: la del marxismo heterodoxo. En la octava sección, se expondrán los perjuicios de continuar considerando compatibles a la democracia y al sistema capitalista. En la novena sección, se darán comentarios finales sobre el trabajo. Finalmente, se hará referencia al corolario del trabajo, a las limitaciones presentadas y las recomendaciones del autor respecto a posibles investigaciones futuras.

Algunas aclaraciones conceptuales respecto a la globalización, la democracia y el sistema capitalista

Definir variables tan dinámicas e históricamente cambiantes como lo son la democracia, el sistema capitalista o la globalización no resulta tarea sencilla, sobre todo debido a las múltiples concepciones que se le han dado a cada uno de los conceptos dependiendo del contexto temporal, geográfico e incluso ideológico. Debido a que los fines medulares de esta investigación no son el rastreo etimológico o la recopilación del desarrollo histórico de estos conceptos, no se va a hacer más que presentar algunas advertencias conceptuales de la manera en la que el autor entiende estos términos y del acervo teórico del que se dispone respecto a sus relaciones.

Definiciones

Aporías

Antes de dar comienzo al tratamiento de los conceptos más complejos, se dará paso a una precisión respecto a la manera en la que ha de entenderse en este trabajo a las aporías. Según el diccionario de la Real Academia Española de la Lengua (2019) una aporía se define como un: “Enunciado que expresa o que contiene una inviabilidad de orden racional”. En líneas generales, en este trabajo se entenderá a las aporías como contradicciones³ irresolubles que no pueden subsanarse sin violar los principios de congruencia y coherencia en el enunciado.

³ No confundir las contradicciones en sentido negativo de este artículo con el tratamiento de las contradicciones en el margo hegeliano (1968), donde no se las concibe como problemáticas, sino como relevantes en la triada cognoscitiva de tesis, antítesis y síntesis.

Globalización

El primer término que se expondrá es el de la globalización. En este término existe gran coincidencia con lo expuesto por Fazio (2010) respecto a la necesidad de abordar a la globalización desde la complejidad. Para el citado autor existe una evidente polifonía en el término “globalización” debido a al menos tres inconvenientes con una definición unívoca: en primer lugar, la globalización no puede determinarse como un momento histórico general, debido a que esta se ha distribuido de manera poliforme en las diversas latitudes del globo; en segundo lugar, la globalización ha implicado una compleja diferenciación entre los varios ámbitos de integración (política, economía, cultura), debido a la posibilidad de la inserción de una región a las cadenas globales de valor, aunque su población evidencie una reducida aceptación de la globalización en términos culturales; en tercer lugar, el hecho de que existan diferencias en el nivel de interconexión de los actores debido a barreras culturales, económicas, jurídicas y tecnológicas hace que se dé la posibilidad que en un mismo lapso de tiempo y en un mismo espacio geográfico pueda coexistir una pluralidad de procesos contingentes que puedan encasillarse o no como globales (prácticas feudales, relaciones sociales originarias, instituciones aborígenes, entre otras).

Producto de la complejidad de postular un criterio de demarcación entre la globalización y los procesos anteriores a ella, se va a proponer una solución instrumental, siguiendo a Giddens (2003) y Bauman (2008). En vez de centrarnos en encontrar períodos específicos en los que la globalización pasa a ser imperante en un territorio determinado, en este artículo se entenderá al período de globalización como aquel comprendido entre el fin de la Segunda Guerra Mundial (1945) hasta nuestros días, donde se vive un complejo proceso de integración económica, cultural, social, política y tecnológica⁴. Por ello, los ejemplos que se emplearán en el presente artículo, con el afán de disminuir el riesgo de relaciones espurias por variables no incluidas, se darán en la delimitación temporal de la globalización, procurando priorizar en los momentos en los que la globalización estuvo extendida en la mayor parte del mundo. Es importante acotar que la definición de la globalización cumple fines de delimitación teórica y más que un concepto a contrastarse con otras variables será un espacio ficticio en el que interactúan las abstracciones teóricas de “democracia” y “sistema capitalista”. La importancia de hacer esto, se verá en la penúltima sección donde se observa el aumento de ciertas prácticas de soft power en el período de globalización.

Sistema capitalista

Luego de la puntualización respecto a la globalización se presenta el concepto de “sistema capitalista”. Este concepto ha sido uno de los más estudiados y referenciados en ciencias sociales, en general, y en economía, en particular. Antes que un tratamiento exhaustivo del término se va a procurar hacer dos cosas: explicar las particularidades del momento histórico del capitalismo y desarrollar un concepto instrumental que no sea demasiado restrictivo como para no abarcar todos los casos con los que se ejemplifica, ni tampoco lo suficientemente amplio

⁴ Esto con la salvedad de explicar, como bien sostiene Giddens (2003), que el período 1945-1970 es un período de integración sobre todo occidental (Estados Unidos, Europa y Oceanía) y a partir de la década de los setenta este proceso empieza a extenderse al resto de regiones hasta entonces no incluidas, logrando así, con la tecnología como catalizador, obtener un carácter verdaderamente global, o al menos en mayor medida global.

para abarcar espacios conceptuales que podrían prestarse para que el lector atribuya otras causales a las aporías que se presentarán. En pos de cumplir con el primer acometido, se va a comenzar exponiendo las ideas de Robinson (2013) respecto a las fases de desarrollo histórico del capitalismo. Para el autor, el capitalismo mundial ha tenido cuatro fases: la acumulación primitiva (1492-1789), donde se trasladaron metales preciosos desde las colonias de las grandes potencias europeas hasta el centro económico, permitiendo así la llamada acumulación originaria de capital; el capitalismo clásico (desde la revolución industrial hasta finales del siglo XIX), donde con el surgimiento de la máquina y de la producción en masa, la clase despojada (obreros) se atenía a las condiciones económicas y laborales de la clase detentora de los medios de producción (burguesía), en un esquema de explotación directo; el corporativismo monopolista (desde fines del siglo XIX hasta la década de los setenta), donde se rompieron las ideas de competencia perfecta y los equilibrios de mercado para lograr reglas económicas que paleen la tendencia decreciente de la tasa de ganancia y se incentive, de la mano del progreso tecnológico, la masificación productiva y las economías de escala; y, finalmente, la globalización capitalista (desde la década de los setenta hasta la actualidad), donde la transnacionalización del capital, la deslocalización de la producción y el acentuamiento de la división internacional del trabajo son las claves de una era donde se viven las más severas asimetrías de oportunidades y la más agravada inequidad en la distribución de la riqueza en la historia de la humanidad.

Cabe recalcar que, de acuerdo con esta división de Robinson, la época de la globalización capitalista comienza a tener su eclosión en los años setenta, por lo que es esclarecedor tratar de basar la mayor parte de los ejemplos que se utilicen en las secciones subsiguientes en eventos que se comprendan entre aquella década y la actual; esto con el afán de reducir la posibilidad de una relación espuria por una tercera variable excluida⁵.

Con una meridiana coincidencia entre los autores consultados, resulta instructivo centrarnos en el período 1970-2020 y dejar de manera subsidiaria al período 1950-1970; en tal sentido, por coincidencia temporal, es importante hacer referencia al tipo de capitalismo imperante en esta época: el neoliberalismo. Un autor que aborda de manera extensiva y rigurosa el neoliberalismo es David Harvey (2007), quién recuenta los hitos fundacionales de esta especie del capitalismo. Harvey ubica al neoliberalismo desde la década de los setenta y descubre su ascendente manifestación en la década de los ochenta y noventa. Desde esta delimitación, se puede aseverar que mientras el sistema capitalista es un género, el neoliberalismo es una especie del primero. Dado que Harvey se remonta a la conquista de América y pasa por diferentes puntos, que se abordaron en el párrafo precedente, se va a emplear a la categoría “sistema capitalista” en vez de la categoría “neoliberalismo” para no excluir instructivos ejemplos que podrían quedar al margen de la discusión debido a su coincidencia con el género, pero incompatibilidad con la especie⁶.

⁵ Se precautela el realizar el análisis en el mismo período para evitar que se considere poco contrastable un efecto en un período con uno en otro, bajo el argumento de la existencia de un cambio estructural.

⁶ Recuérdese la explicación sobre los diversos niveles de profundización en la sociedad de la globalización de acuerdo con el contexto de la latitud específica.

Tras estas aclaraciones, como se hizo con la globalización, se va a dar algunas definiciones puntuales de lo que se entiende por sistema capitalista y luego se va a dar paso a una definición instrumental. La primera definición que se va a abordar sobre el capitalismo es la que brinda Karl Marx (1867) en su obra *El capital*, donde el define al capitalismo como un modo de producción (puntual de la historia) donde el capital prevalece por sobre el trabajo (en cuanto a condiciones y poder de negociación) y se produce un irresoluble antagonismo entre capitalista y obrero (lucha de clases). Otro autor contemporáneo, Lucas Pacheco (2013), define al capitalismo como el sistema de manejo económico, político, social e ideológico, basado en la propiedad privada de los medios de producción, que más se utiliza en el mundo globalizado. En esta investigación se escoge la definición de capitalismo en un sentido lato, debido a que restringir a “liberalismo económico” o alguna variedad matizada de capitalismo específico, como los sistemas distópicos orwellianos (1949) o de Huxley (1994), imposibilitaría un análisis comparativo para las diversas aplicaciones que efectivamente han existido.

Cabe recalcar que, aunque existe meridiana claridad en el hecho de que el capitalismo es continuamente cambiante, e incluso se podría hablar de diferentes subetapas de este en la propia globalización capitalista (como sostiene Harvey), existe un criterio de demarcación en el vocablo entre lo que ha de entenderse como sistema capitalista y lo que no; por lo que, aunque pueda haber cambios de forma en el sistema, no se dan de fondo y las aporías que puedan identificarse tienen la cualidad de ser generalizables a otras especies del sistema capitalista.

Por los motivos expuestos en el párrafo precedente, la definición instrumental de sistema capitalista será la siguiente: sistema económico caracterizado por la primacía de la propiedad privada de los medios de producción, y por la dicotomía entre individuos detentores de estos (capitalistas) y quienes no los poseen (trabajadores). Dada esta definición, cabe advertir que, aunque se hace referencia al sistema capitalista en sentido lato, el período donde se realizan las ejemplificaciones comprende un lapso imperante de la globalización capitalista y el neoliberalismo económico y político, debido a la creciente influencia de los aparatos ideológicos del Estado en este período⁷.

Democracia

Tras haber hecho referencia al sistema capitalista, se va a hacer lo propio con la democracia, donde tendremos algo más de dificultades en cuanto a su delimitación por encontrarse diferencias sustanciales entre ciertas características que tienen una frontera teórica mucho más amplia e importante de distinguir. La palabra democracia, desde la etimología, se origina a partir de dos vocablos griegos: por un lado “*démos*” que se traduce como “pueblo” y por otro lado “*krátos*”, que se traduce como “poder” (Held, 2006). El motivo central de la investigación no es etimológico ni filológico, por lo que, por fines prácticos, cuando se trate de democracia originaria se va a entender al término como el poder radicado en el pueblo.

Aunque este artículo ha utilizado definiciones instrumentales latas cuando se refirió a las aporías, a la globalización y al sistema capitalista, la democracia requiere un tratamiento más acotado, debido a que ha sido utilizada en sus diversas formas como una justificación de la

⁷ Véase Althusser (1970) en *Ideología y aparatos ideológicos del Estado*.

existencia de ciertos sistemas económicos y algunas derivaciones de esta han servido como método de compatibilización espuria entre lo político y lo económico.

Held (2006) plantea diez modelos de democracias y cada uno de estos tiene diversas clasificaciones de acuerdo con determinadas características y contextos, sintetizar cada uno de ellos traspasaría con creces los alcances de la presente investigación, por lo que, con el afán de exponer grupos de definiciones que en la práctica son contradictorios, se va a hablar exclusivamente de dos modelos antagónicos, pero vastos: la democracia liberal y la democracia sustancial.

Democracia liberal

Para Held (2006), en consonancia con Ferrajoli (2001), la democracia liberal es un modelo de democracia poco restrictivo con la equidad y extremadamente permisivo en cuanto a la libertad. La democracia liberal está sumamente asociada a la democracia formal (la existencia de una carta magna que declare a la democracia como el régimen de gobierno) o la democracia legal (la existencia de un conjunto de leyes que erijan instituciones democráticas y, bien sea en documentos o de manera consuetudinaria, el surgimiento de cuerpos normativos que sobreentiendan al conjunto de la sociedad como su mandante).

¿Qué significa auténticamente la democracia liberal? En la siguiente sección se desglosarán algunas de sus características fundamentales, no obstante, es relevante detallar que para poder hablar del tipo ideal de la democracia liberal se necesita: que existan elecciones libres de los y las máximos representantes legislativos y ejecutivos (sin sesgos de ingreso por parte de los partidos políticos), que exista igual peso electoral de los votantes (no discriminación), que no exista un influjo (propagandístico o económico) por parte de los grupos de poder, que exista independencia y división de los poderes del Estado, que prime el interés de la mayoría de votantes, que existan diferentes agendas políticas que concurren al proceso electoral y que exista un respeto de las libertades personales con un sistema de seguridad jurídica (Held, 2006).

En términos sencillos, la democracia liberal se expresa como un tipo de democracia que se preocupa exclusivamente de que se respeten las libertades individuales, se cumplan ciertas formalidades contra la concentración del poder y que exista libertad⁸ de asociación entre los individuos. En secciones posteriores se caracterizará a este tipo de democracia de manera más extensiva y se mostrarán sus particularidades más relevantes. Con fines prácticos, aunque existen sutiles diferencias entre la democracia formal, legal y liberal, en el presente artículo se tratarán dichos términos de forma indistinta.

Democracia sustancial

Tras haber expuesto la definición que se dará a la democracia formal, se va a hacer lo propio con la democracia sustancial de acuerdo con Held (2006). El concepto de democracia sustancial es mucho más profundo que el de democracia liberal y tiene un claro apego con el concepto de democracia real (modelo de democracia en la que las decisiones de la sociedad coinciden con

⁸ Este tipo de libertad ha de entenderse como una libertad heterónoma (ceñida a principios exógenos) y no autónoma (producida en el fuero interno del individuo), por lo que no se la puede entender como una libertad auténtica (Vorpagel, 2016).

los deseos de sus individuos) y democracia participativa (modelo de democracia en el que los individuos inciden de manera activa en la toma de decisiones y se acopla la pluralidad de pensamientos y visiones).

En términos sencillos, la democracia sustancial es un tipo de democracia en el que la equidad prima por sobre la libertad y en el que la equidad en la participación política trasciende al resto de esferas de la existencia humana (económica, social y cultural). En secciones posteriores se caracterizará de manera más exhaustiva a este tipo de democracia y se mostrarán los puntos más relevantes de su composición. Por fines de simplificación práctica, la democracia sustancial se adoptará como sinónimo de la democracia real o democracia participativa, aunque existan ligeras salvedades entre los diversos conceptos.

Es relevante mencionar en este apartado que cada uno de los conceptos presentados son dinámicos y sus formas varían de un período al otro, por lo que con fines heurísticos se ha pretendido homogeneizar los diversos conceptos dándoles reducciones instrumentales y simplificaciones teóricas que serán de gran utilidad al momento de caracterizarlos y utilizarlos operativamente.

En esta sección se concluye que la definición de democracia es sumamente amplia, al igual que la del sistema capitalista, pero agrupar las múltiples vertientes teóricas en dos (democracia liberal y democracia sustancial) es un significativo criterio demarcatorio que puede distinguir si un régimen pretende darle un mayor énfasis a la equidad (sustancial) o a la libertad (liberal).

Cuadro 1. Síntesis conceptual de la sección

Variable	Concepto instrumental
Aporía	Contradicción irresoluble entre dos conceptos.
Globalización	Proceso complejo, catalizado desde la década de los 70's, que implica la integración económica, social y cultural de las diversas regiones geográficas del globo.
Sistema capitalista	Sistema económico caracterizado por la existencia de la propiedad privada de los medios de producción, en el que existe un grupo económico que lo posee y otro que vende su fuerza de trabajo.
Democracia liberal	Tipo de democracia que se preocupa exclusivamente de que se respeten las libertades individuales, se cumplan ciertas formalidades contra la concentración del poder y que exista libertad de asociación entre los individuos.
Democracia sustancial	Tipo de democracia en el que la equidad prima por sobre la libertad y en el que la equidad en la participación política trasciende al resto de esferas de la existencia humana (económica, social y cultural).

Elaborado por: el autor

Discusiones teóricas en torno a la relación entre capitalismo y democracia

El objetivo de la presente sección es mostrar aproximaciones teóricas a la relación conflictiva entre el capitalismo y la democracia, desde diferentes corrientes del espectro político. Es fundamental mostrar que la crítica a esta relación no es exclusiva de una corriente específica de pensamiento económico o político, sino que se encuentra en varias y, aunque con aproximaciones distintas, se desarrollan conclusiones comunes sobre la escasa compatibilidad del capitalismo y la democracia.

El hecho de que exista una significativa brecha de aceptación entre la democracia y el sistema capitalista lleva a la siguiente pregunta de aproximación: ¿Están utilizando los defensores del sistema capitalista, de manera instrumental, a la democracia para legitimar su existencia? Respecto a la literatura específica que ha discutido el tema de capitalismo y democracia, bien sea desde una perspectiva coexistente o una disyuntiva, se encuentran las siguientes obras:

La elección pública

Downs (1957) analiza la teoría económica de la democracia y mira la coexistencia de los sistemas. La elección pública es una Escuela de pensamiento económico que parte del supuesto de la racionalidad de individuos y políticos, bajo un esquema egoísta de maximización de beneficio, incluso por sobre el bien común (Buchanan, 1989).

En este sentido, desde la teoría de la elección pública, Downs explica que en un sistema en el que la decisión del votante no cause una diferencia en el resultado electoral (como sucede con la disolución de votos en los diversos tipos de democracia contemporáneos), el incentivo para desviarse en la información es evidente, e incluso se puede mencionar que el no informarse implica una “ignorancia racional”⁹. En este aspecto, para el(los) partido(s) afines al sistema capitalista, es racional reducir el poder real o la posibilidad de acceso a cargos de representación; porque en un escenario de información simétrica, completa y perfecta, la estabilidad política sería inalcanzable por el conflicto entre los diversos sectores sociales.

En esa línea de ideas, se encuentra una coincidencia paradójica entre los incentivos de los votantes y los políticos: es racional para ambos la desinformación; para el elector por el análisis costo-beneficio con costos superiores que los beneficios, y para el partido (y los políticos), debido a que el incentivar plataformas electorales vagas, pasionales y ambiguas les da mejores posibilidades de victoria en la contienda electoral por tener usualmente más recursos económicos (producto de la conjunción de intereses con sectores más acaudalados o de mayor acceso de recursos económicos). La situación descrita por Downs (1957), empuja inexorablemente a resultados electorales socialmente subóptimos y si se agrega al cinismo publicitario presente en la globalización (García, 2010), se pierde la posibilidad de que el poder fáctico recaiga auténticamente en los individuos.

Dentro de la misma estructura de la elección pública, Arrow (en Caporaso y Levine, 2009) expresa que:

⁹ Este término se acuña para explicar que si el beneficio de informarse es bajo (un reducido peso del voto) y el costo de oportunidad alto (uso del tiempo), entonces lo racional para el individuo (con el afán de maximizar la utilidad) es la desinformación.

“Cuando las decisiones son tomadas por grupos a través de procesos democráticos, aquí no existe una función de bienestar social que (1) exprese las preferencias de la colectividad como un todo, y (2) se ajuste a los requisitos de consistencia establecidos para los ordenamientos de preferencias individuales. Así, una explicación racional de la elección tomada puede fallar a nivel del sistema político, ya sea porque los agentes colectivos no se comportan racionalmente o porque la idea misma de lo que es racional para la colectividad fracasa” (2009, p.131).

La democracia no guía a la representatividad y solo deriva en la representación de un sector de la población, lo que vuelve inválido a todo tipo de análisis que se haga en la materia por la falta de concordancia con la realidad (argumento esencial para volver viable sin coacción al sistema capitalista).

Desde la elección pública existe tensión entre la concepción fundamental de cada uno de los sistemas estudiados.

El neo institucionalismo

El neo institucionalismo hace referencia a una corriente en economía que analiza a la sociedad y a sus cambios desde sus instituciones (formales e informales) con un acentuamiento en su dinámica a lo largo del tiempo (Vargas, 2008). En este sentido, la revisión de esta escuela hace especial énfasis en la forma en la que dentro de la democracia las instituciones electorales pueden adolecer de determinados vicios.

Desde el neo institucionalismo, Alessina & Rodrik (1991) miran la pérdida de bienestar social, a la luz de las teorías de votante medio. Alessina & Rodrik, a través de un modelo matemático, a nivel del individuo con resultados en instituciones, realizan la simulación de los intereses del votante particular y la eficiencia económica. Los autores arriban a la conclusión de que un alto nivel de inequidad en la distribución del capital (como sucede en el sistema capitalista¹⁰), en un sistema democrático, conlleva a altos niveles impositivos y una inexorable pérdida de bienestar social. La única salida que existiría en los regímenes democráticos para que los niveles y tipos impositivos no sean ineficientes y rasguen en lo confiscatorio sería: o bien sesgar la votación (introduciendo la variable publicidad) o bien llevar los niveles de inequidad en la tenencia de la propiedad privada a niveles sumamente bajos (es decir, abandonando el sistema capitalista). Esta dicotomía vislumbra una aproximación institucionalista que igualmente ve como conflictiva la relación entre el capitalismo y la democracia.

La socialdemocracia

En el contexto latinoamericano, desde la socialdemocracia¹¹, Solimano (2016) introduce un análisis desde las élites y plantea el concepto de democracia económica como la única alternativa al neoliberalismo. La relevancia de Solimano al análisis teórico subyace en la forma

¹⁰ Esto se demostrará más adelante en la demostración de las aporías.

¹¹ La socialdemocracia es una corriente política que, dentro de un marco capitalista, propone mejoras para los trabajadores que comprenden, entre otras, la democracia representativa parlamentaria y la búsqueda de la transformación social hacia un modelo en el que exista equidad y libertad en iguales proporciones (Reis, 2009). La propuesta socialdemócrata se concibe como moderada y de revisión de las condiciones del capitalismo, antes que de transformación estructural.

en la que el autor concibe al neoliberalismo (especie del capitalismo, como se vio en la sección anterior) en una constante contradicción con la democracia. El autor demuestra, mediante el desarrollo de: una serie histórica comparativa del coeficiente de Gini en diversas regiones, las discrepancias entre los intereses de cada clase social con la agenda pública-con salarios reales que aumentan en menor medida para los trabajadores que para los empresarios- y los bajos niveles de gasto público destinados a los últimos quintiles; que el sistema capitalista ha sido contrario a la democracia sustancial¹² (incluyendo la dimensión económica) y que la única manera de lograr esta venerada democracia era abandonando las relaciones tradicionales del sistema precedente.

Para cerrar este apartado cabe mencionar a Streeck (2016), quien crítica la relación entre el capitalismo y la democracia con un enfoque nutrido tanto por la socialdemocracia como por el marxismo heterodoxo. Para el autor, a partir de la posguerra, los defensores del sistema capitalista han tenido injerencia en la academia, los medios de comunicación y la opinión pública, logrando construir razonamientos falaces, que no solo aparentaban una posible coexistencia entre el capitalismo y la democracia, sino que sostenía que el sistema capitalista es un espacio idóneo para el desarrollo de la democracia. El autor resalta las complicaciones de la coexistencia entre ambos sistemas¹³ y entiende como las contiendas electorales se vuelven contiendas mercantiles en las que los individuos que poseen control sobre los medios de producción corren con ventaja sobre su contraparte.

Desde el enfoque abordado, se encuentra una clara crítica a la relación capitalismo-democracia, sobre todo desde el cuestionamiento a la apariencia de mejoras.

El Estructuralismo latinoamericano

El estructuralismo, en el campo de la economía, es una corriente de pensamiento que toma elementos del marxismo y lo traduce en un análisis global, desde el contexto periférico, en el que se considera que existen restricciones materiales en las sociedades que causan que los resultados sean previsibles a partir de las condiciones iniciales de las sociedades con pocas posibilidades de variación (Barros & Lessa, 2004).

Desde el estructuralismo, Carvarozzi (1982) trata el caso de América Latina en el siglo XX y mira la variable del desarrollismo¹⁴ de manera intertemporal con un análisis de caso. En este sentido, Carvarozzi agrega al caso latinoamericano una variable: la falta de una élite empresarial. Esta variable es sumamente interesante, ya que da muestras de lo que sucede con una región donde coexisten diversos sistemas económicos y se trajo a la democracia como pacificación de los conflictos internos tras los regímenes dictatoriales. Carvazzoni muestra el uso instrumental de la democracia, implantada por influjos externos, para el planteamiento de

¹² La democracia sustancial es abordada por el autor como democracia económica, y esta significa el estado en el que no se produce unas polarizaciones sociales producto del ingreso o la tenencia de la propiedad privada, en otras palabras, el abandono del sistema capitalista.

¹³ Esto lo plantea desde un esquema de análisis supranacional, en el que el nivel de injerencia de un país de mayor poderío (militar, económico o político) sobre otro con menos poder es plausible.

¹⁴ Al hablar de desarrollismo, el autor hace alusión a la corriente económica que analiza las relaciones internacionales desde una óptica centro-periferia, en la que, desde una lógica de suma cero, el centro industrial se enriquece en mayor medida a costa del estancamiento o retroceso de la periferia agroexportadora.

programas neoliberales y la adopción de modelos céntricos completos, desde la influencia de doctrinas como la de Reagan (en Estados Unidos) o la de Thatcher (en Reino Unido).

En la misma línea estructuralista, pero desde un enfoque más contemporáneo, Di Filippo (2013) evidencia el problema en la democracia y el capitalismo alrededor del concepto de poder. En este trabajo, Di Filippo explica la relevancia de comprender el conflicto entre el capitalismo y la democracia, pero mira como plausible la supremacía del sistema económico por sobre el político, gracias a la variable de poder, para pretender una explicación desde la esfera económica. Para el autor, desde el modelo centro-periferia, América Latina ha sufrido una implantación del sistema capitalista a partir de la idea democrática y el desarrollo de esta implantación ha tenido momentos coercitivos (amenaza del uso de la fuerza), momentos coactivos (uso efectivo de la fuerza) y finalmente momentos persuasivos (uso del convencimiento en sustitución de la fuerza). El aporte de este autor es el rastreo histórico de la relación entre ambos conceptos y la definición de estos como dos polos que se han presentado como compatibles sin serlo.

De esta forma, el estructuralismo toma una posición más firme respecto a la negatividad de la coexistencia entre el capitalismo y la democracia.

La Teoría crítica

La teoría crítica es una escuela de pensamiento neomarxista que rompe con los supuestos fundamentales del marxismo ortodoxo y se centra en la crítica a la sociedad occidental desde dimensiones materiales e ideológicas. Su característica esencial era la interdisciplinariedad, el presupuesto de complejidad y la adición de la variable individual (con la dimensión psíquica del individuo) al marco teórico marxista (Frankenberg, 2011).

Uno de los más afamados pensadores de la segunda generación de la escuela de Frankfurt, Jürgen Habermas (2013), también hizo un pronunciamiento respecto a la cuestionada existencia del capitalismo y la democracia, desde un análisis de sus efectos en la Unión Europea. En una crítica a Streek, Habermas (2013) mira a ambos sistemas, el político en su forma democrática y el económico en su forma capitalista, como vías alternativas de decisión y no como dimensiones exclusivas. Aunque el autor plantea como posibles ambos sistemas, no los concibe como factibles en un mismo contexto y encuentra que el desarrollo del capitalismo tiene negativos efectos en el desarrollo de la dimensión de la vida (tercera dimensión en su sistema), pero encuentra que la democracia viciada (la que puede desarrollarse en el sistema capitalista), en vez de mejorar la condición de los individuos las empeora, ya que lleva a los individuos a considerar que han sido ellos los que toma las decisiones de la estructuración del capital y esto resulta nocivo para su autovaloración (Habermas, 1985). Las élites empresariales y los defensores del sistema capitalista le hacen considerar al individuo, a través de la democracia, que este es el culpable de los sucesos que lo sumen en el pauperismo y la miseria; acarreado esto consigo un impacto psicológico inconmensurable.

Desde la escuela crítica se observa una importante aversión al desarrollo del sistema capitalista y una negativa valoración de la conjunción de este con la democracia.

Marxismo heterodoxo

El marxismo heterodoxo, como género, es una corriente de pensamiento que tiene como núcleo central la crítica de los presupuestos marxistas ortodoxos y la adición de otras variables casuísticas al análisis marxista, con el afán de superar la rigidez de los supuestos clásicos del marxismo. Las principales separaciones del marxismo heterodoxo del marxismo ortodoxo son: la crítica a la teoría del valor trabajo, el alejamiento del historicismo, la ruptura con cualquier noción evolucionista y la crítica al determinismo o fatalismo marxista (Sosa, 2018).

Dentro del marxismo heterodoxo¹⁵, Salinas (2011) analiza el uso que se ha dado comúnmente al término “populismo” y como se ha viciado esta categoría para deslegitimar los reclamos sociales. El aporte de esta autora recae en la forma que ella concibe que se ha utilizado al populismo como sinónimo de “demagogia” o “proselitismo” de izquierda, esto con el afán de descalificar los reclamos que los individuos podrían hacer electoralmente a los intereses de los grandes capitalistas. Para la autora es importante entender que incluso en ciertas agendas reformistas (revisionistas), como lo fueron el socialismo del siglo XXI en América Latina, la superación de las lógicas del capitalismo fue distante, y la democracia, aun cuando permitió que se instauren estas agendas intermedias, actuó como un placebo de una lucha colectiva apaciguada. El aporte de Salinas (2011) a la discusión de la tensión entre el capitalismo y la democracia yace en la diferenciación de “líderes carismáticos”, “líderes populistas” y “líderes demagogos”. Mientras el carisma es solamente una cualidad de un líder que es independiente de su ideología o agenda política, y el populismo es una inclinación ideológica que propugna por el mejoramiento de las condiciones sociales, económicas y políticas de lo que la autora denomina “pueblo”, la demagogia es una perniciosa práctica política que consiste en distorsionar las intenciones o la agenda política de un líder o un partido en pos de proteger algunos interés (bien sean personales, bien sean de clase). Salinas considera que los líderes tradicionalistas o carismáticos (Weber, 1927) pueden ser o no populistas y esto es solo una característica de su inclinación, mientras que cuando un líder se vuelve demagogo, este puede disfrazar sus propuestas con otras electoralmente más atractivas para la masa crítica, mientras el trasfondo de estas implica claros beneficios para determinados grupos de poder (capitalistas o nuevos capitalistas).

Desde un enfoque de marxismo heterodoxo, pero con un análisis de caso, Isuani (2015) presenta la oposición y los mecanismos de conciliación del capitalismo y la democracia. El autor reflexiona sobre las formas en las que o bien el capitalismo y la economía de mercado desplazan a la democracia real (como en el caso chileno¹⁶) o bien la democracia se superpone al capitalismo y cambia el sistema establecido (como en el caso cubano¹⁷). Para el autor no existe forma de que ambos sistemas coexistan de manera pura, por lo que deben existir deformaciones

¹⁵ Existen autores que equiparan el marxismo heterodoxo con la escuela crítica (Cortés, 2015); no obstante, cabe definir que en la presente investigación se busca distinguirlos, puesto que la escuela crítica se aleja más de los presupuestos marxistas y centra su análisis en los individuos, mientras que otros trabajos del marxismo heterodoxo (como el de Althusser, 1970, que se aborda en esta investigación) plantean un análisis que aún ubica a la economía como el espacio central del debate y deja a la psicología o la filosofía como elementos subsidiarios.

¹⁶ Con el desarrollo progresivo de las políticas de privatización en la dictadura de Pinochet (1973-1990) (Isuani, 2015).

¹⁷ Con la revolución cubana de 1959 (Isuani, 2015).

de sus esencias (como en la socialdemocracia nórdica, el socialismo democrático periférico o el Estado del Bienestar europeo) que construyan esquemas solapados, donde un sistema es dominante, pero cada vez es: o bien presionado por el otro para desaparecer (reformas sustanciales o revoluciones como en la U.R.S.S.-1917- o en China-1949-) o bien construye mecanismos de contención¹⁸, o bien cambian los valores morales¹⁹ (como en el caso estadounidense²⁰). En este análisis, Isuani ejemplifica en el caso argentino el hecho de que la democracia ha sido utilizada como un mecanismo de olvido de las represiones históricas que han hecho los grupos de poder, sobre todo en las haciendas y en las pampas. El aporte de este autor a la discusión de la contradicción entre el capitalismo y la democracia radica en el análisis de aspectos que vayan más allá de los indicadores macroeconómicos, como: las percepciones de los agentes respecto al capitalismo y la democracia, o los valores imperantes en cada sociedad que permiten o no la integración de ambos conceptos²¹.

Como último exponente del marxismo heterodoxo, Fontana (2019), desde un método histórico, muestra la contradicción de los sistemas desde sus orígenes y con sus respectivas farsas discursivas. Fontana explicita de manera clara la forma en la que el capitalismo engañó a la población mediante el empleo de métodos democráticos, empleados desde las votaciones de la Asamblea de París de 1792, en los que aparentemente el reformismo político se debía al reformismo económico, algo sumamente distante de la realidad. Para el autor, la creación de esta conjunción entre un sistema y su contraparte económica justificó en gran medida una serie de medidas hasta entonces inefables, siendo uno de los puntos más álgidos de este engaño las negociaciones llevadas a cabo entre representantes de sectores obreros con los aristócratas y burgueses²².

Marxismo ortodoxo

Desde el marxismo ortodoxo, Meiksins (2000) muestra la imposibilidad conceptual de un “capitalismo democrático” o de un sistema económico capitalista en coexistencia con la democracia. La oposición de la autora, como se revisó en la sección terminológica, se centra en el concepto de “democracia genuina²³”, donde ella arguye que en ningún momento de la historia un país cuyo sistema económico haya sido el capitalismo ha vuelto a los individuos los verdaderos detentores del poder, debido a que un sistema que se base en la explotación y persiga la plusvalía lo ha de hacer siempre en menoscabo de los intereses de los trabajadores, que en la democracia vendrían a ser la gran mayoría. Esta exposición de esta autora marxista será

¹⁸ Más adelante se revisarán los Aparatos de Estado y los Aparatos Ideológicos del Estado (Althusser, 1970).

¹⁹ El cambio de los valores morales es un suceso complejo en el que las sociedades cambian su forma de concebir ciertos acontecimientos (como la inequidad, la injusticia o la libertad).

²⁰ Según el autor, en Estados Unidos la ética puritana y la devoción por el trabajo lleva a la sociedad a tener una indiferencia con la inequidad, por considerarla producto del despilfarro o la falta de esfuerzo.

²¹ El autor no analiza las contradicciones de la permisividad social de la coexistencia, como sí se pretende hacer en esta investigación.

²² El autor trabaja casos como: las leyes de los pobres en Inglaterra (Speenhamland 1795) o las negociaciones en Francia en la década de 1790 tras la revolución francesa; donde sostiene que los intereses individuales de los representantes coadyuvan al mantenimiento del estatus quo y a la creación de restricciones a la libertad de expresión.

²³ El equivalente a democracia sustancial en el presente trabajo.

desarrollada con más detenimiento en secciones venideras, donde se muestre la aporía de la equidad entre la democracia sustancial y el sistema capitalista.

Finalmente, alineado al marxismo ortodoxo, Boron (2003) analiza lo sucedido en América Latina desde la implantación del sistema capitalista y con una clara aversión a este en favor de la democracia. El aporte del autor a la discusión entre el capitalismo y la democracia se centra en la consideración de que, en el capitalismo, la igualdad individual nunca será posible, debido a que la estructura del sistema resguarda la continuidad de la primacía del capital. El autor plantea una relación inversamente proporcional entre la democracia y el capitalismo, donde considera que mientras una región se aleje en mayor medida del capitalismo, esta región ha de alcanzar un mayor nivel de democracia.

La gran conclusión de esta revisión de la posición de las diferentes corrientes de pensamiento respecto al capitalismo y a la democracia, es que pueden existir críticas a esta coexistencia tanto desde el espectro político de la derecha, como desde el de la izquierda (en su mayoría). La disrupción teórica presentada por las diferentes escuelas sienta un importante precedente para los análisis venideros.

En esta sección se concluye que existen abundantes obras en ciencias sociales, desde diversas corrientes ideológicas, que critican la coexistencia entre la democracia y el sistema capitalista y más allá de abordarlo desde una corriente que pondere en mayor término la libertad o la equidad, las evidentes contradicciones permiten que la crítica trascienda las inclinaciones políticas.

Cuadro 2: síntesis de las discusiones sobre capitalismo y democracia

Título	Autor	Año	Escuela de pensamiento	Aporte
Una teoría económica de la democracia	Downs, A.	1957	Elección racional	“Ignorancia racional” de los electores en una democracia representativa dentro del sistema capitalista.
Distributive Politics and Economic Growth	Alessina, A. & Rodrik, D.	1991	Neo institucionalismo	Perjuicios de la inequidad para el crecimiento económico en regímenes democráticos por la carga impositiva.
Élites económicas, crisis y el capitalismo del siglo XXI: la alternativa de la democracia económica	Solimano, A.	2016	Socialdemocracia	La injerencia de las élites económicas en las votaciones y el contradictorio deterioro de las condiciones de vida de la mayoría de los electores (en términos relativos).
Comprando tiempo: la crisis propuesta por el capitalismo democrático	Streeck, W.	2016	Socialdemocracia	Uso de la democracia por los defensores del capitalismo en la academia, medios de comunicación y opinión pública.

El "Desarrollismo" y las Relaciones Entre Democracia y Capitalismo Dependiente.	Carvarozzi, M.	1982	Estructuralismo	Adopción de los programas neoliberales a través de métodos democráticos, mediante el engaño.
Poder, Capitalismo y Democracia: Una visión sistémica de América Latina.	Di Filippo, A.	2013	Estructuralismo	El capitalismo y la democracia son mediados por una variable instrumental: el poder.
¿Democracia o capitalismo?	Habermas, J.	2013	Teoría crítica	El capitalismo y la democracia son mutuamente excluyentes, pero el primero socialmente indeseable.
Populismo, democracia, capitalismo: La teoría política de Ernesto Laclau.	Salinas, A.	2011	Marxismo heterodoxo	Análisis del uso del populismo como deslegitimación de las agendas opuestas a los intereses de los capitalistas.
Capitalismo vs Democracia.	Isuani, A.	2015	Marxismo heterodoxo	La oposición y los mecanismos de conciliación del capitalismo y la democracia
Capitalismo y democracia 1756-1848: cómo empezó este engaño	Fontana, J.	2019	Marxismo heterodoxo	Análisis histórico sobre la democracia y su justificación del avance del capitalismo.
Democracia contra capitalismo: la renovación del materialismo histórico.	Meiksins, E.	2000	Marxismo ortodoxo	Imposibilidad conceptual de un "capitalismo democrático" o de un sistema económico capitalista en coexistencia con la democracia.
Estado, capitalismo y democracia en América Latina	Boron, A.	2003	Marxismo ortodoxo	Imposibilidad de que la igualdad individual (condición necesaria de la democracia) se dé en el capitalismo (por la existencia de la propiedad privada).

Elaborado por: el autor

Construcción metodológica de las aporías expuestas

En el presente trabajo la metodología será principalmente cualitativa, sin menoscabo de algunas exposiciones de ejemplos que contengan estadística descriptiva y comparativa. El método que se seguirá para probar las presumibles aporías será el siguiente: en primer lugar, se expondrán

los dos conceptos a los que se hace referencia en las premisas usadas en la construcción de la aporía; en segundo lugar, se hará una enumeración taxativa de las características generales de cada concepto empleado; en tercer lugar, se encontrarán las características que entran en conflicto y se mostrará la incompatibilidad lógica de estas; en cuarto lugar, se explicarán las características concretas que coadyuvan a que se plasmen dichas contradicciones en la realidad; finalmente, se dará un corolario gráfico de la aporía. A lo largo de las diversas etapas, se podrá incluir información y datos empleados en otras investigaciones.

Por temas de extensión no se ahondará en un caso en concreto que muestre cada aporía, pero se ejemplificará como debería emplearse la identificación casuística de las aporías en un caso específico. El método, desde el campo de la economía política, será eminentemente analítico y se centrará en el marxismo heterodoxo en la fase analítica. En cuando a la exposición de las contradicciones, instrumentalmente se va a emplear la suposición de premisas contrarias y la posterior reducción al absurdo, mediante las reglas básicas de lógica analítica (Copi, 2013), el falsacionismo (Popper, 1980) y el desarrollo de casos teóricos concretos.

El trabajo buscará conectar las concordancias y las disonancias entre el sistema capitalista y la democracia²⁴. Dado que la demostración experimental de cada una de las premisas ha sido realizada por otros autores en el pasado, el presente artículo recopilará aquellos que han presentado fuentes más robustas y a partir de aquello desarrollará la construcción de aporías con instrumentos lógicos, debido a que comprobar cada una de las características sobrepasa el alcance de este trabajo.

1. Caracterización del sistema capitalista, la democracia formal y la democracia sustancial

Tras haber presentado la hoja de ruta en la construcción de las aporías subsiguientes y la metodología que ha de ser empleada en este artículo, es beneficioso comenzar con exponer las características de cada uno de los tres conceptos que se van a confrontar en la sección subsiguiente, e igualmente es necesario formular dichas características como premisas individualizadas.

Cabe mencionar, antes de comenzar la enumeración pertinente, que las características que se extraen del sistema capitalista son una comparativa de algunas enunciadas por Weber (2004), Giddens (1994) y Harvey (2007). Se ha escogido a las características más generales y en las que hubo coincidencia entre los autores.

Por otra parte, en cuanto a las características de la democracia liberal y la democracia sustancial, se va a utilizar los esquemas propuestos por Held (2006), debido a que se ha considerado que ha existido mucha rigurosidad en las fuentes. De manera auxiliar se corroboran dichas apreciaciones con las de Ferrajoli (2001).

La nomenclatura de las premisas será la siguiente: C (capitalismo), DL (Democracia liberal) y DS (democracia sustancial). Se enumerará a cada premisa con la letra que corresponda, de acuerdo con el concepto al que hace referencia. Pese a existir sutiles diferencias entre lo que se

²⁴ Habrá un apartado que lo haga con la democracia formal y otro con la democracia sustancial.

entiende por sistema y régimen, por temas de equiparación lógica se les dará un trato equivalente en las premisas subsiguientes.

1.1. 10 Características del sistema capitalista

- C1:** El capitalismo es un sistema en el que se requiere de la existencia de la propiedad privada de los medios de producción (Weber, 2004; Giddens, 1994; Harvey, 2007).
- C2:** El capitalismo es un sistema en el que se requiere la desigualdad económica para que existan individuos dispuestos a vender su fuerza de trabajo (Weber, 2004; Giddens, 1994; Harvey, 2007).
- C3:** El capitalismo es un sistema que se basa en el supuesto del egoísmo humano y en el deseo del individuo por acumular capital (Giddens, 1994).
- C4:** El capitalismo es un sistema en el que se promueve la libertad de empresa, asociación y competencia en el mercado (Weber, 2004; Giddens, 1994; Harvey, 2007).
- C5:** El capitalismo es un sistema en el que se concibe al interés privado como el motor del crecimiento de la economía (Weber, 2004; Giddens, 1994).
- C6:** El capitalismo es un sistema en el que se pretende que exista una intervención subsidiaria del Estado en los mercados (Giddens, 1994; Harvey, 2007).
- C7:** El capitalismo es un sistema en el que se pretende la libre remoción de los trabajadores y que se reduzcan las garantías que pueden elevar sus costos (Giddens, 1994; Harvey, 2007).
- C8:** El capitalismo es un sistema en el que los intereses de la mayoría no priman como condición suficiente, sino uno en el que priman sus lógicas internas del capital, y por ello el interés de quienes controlan los medios de producción (Giddens, 1994; Harvey, 2007).
- C9:** El capitalismo es un sistema que permite que los dueños de los medios de producción sean quienes toman las decisiones internas en estos, aun cuando pueden tener consecuencias agregadas. (Giddens, 1994; Harvey, 2007).
- C10:** El capitalismo es un sistema en el que prima la libre formación de precios y la autonomía de la voluntad del consumidor (Giddens, 1994; Harvey, 2007).

1.2. 10 Características de la democracia liberal

- DL1:** La democracia liberal es un sistema en el que se da la elección de los máximos y las máximas representantes legislativos y ejecutivos por la voluntad popular, en elecciones libres (Held, 2006; Ferrajoli, 2001).
- DL2:** La democracia liberal es un sistema en el que deben tener igual peso electoral todos los individuos que cumplan los requisitos de mayoría de edad y de no

adolecer de vicios en el consentimiento o raciocinio, sin distinción de etnia, género, religión, ideología o capacidades económicas (Held, 2006; Ferrajoli, 2001).

DL3: La democracia liberal es un sistema en el que los electores deben votar con independencia, sin influjos de propaganda falaz, de acuerdo con sus creencias y su libre opinión (Held, 2006).

DL4: La democracia liberal es un sistema en el que hay elecciones con alternativas, basadas en un sistema de contienda en igualdad de oportunidades económicas (Held, 2006).

DL5: La democracia liberal es un sistema en el que los ciudadanos deben poder elegir y ser elegidos (Held, 2006; Ferrajoli, 2001).

DL6: La democracia liberal es un sistema que propugna la libertad de expresión, la libertad de asociación, la libertad de discurso, la libertad de creencia, la libertad de voto y el desarrollo de las libertades personales (Held, 2006).

DL7: La democracia liberal es un sistema que requiere división de poderes, objetividad en las decisiones, imparcialidad e independencia en las funciones del Estado (Held, 2006; Ferrajoli, 2001).

DL8: La democracia liberal es un sistema en el que la soberanía recae en última instancia en los individuos, más allá de que estos puedan ser representados por otros; por lo que prima el interés de la mayoría (Held, 2006; Ferrajoli, 2001).

DL9: La democracia liberal es un sistema en el que las elecciones deben ser secretas, transparentes y libradas entre diferentes agendas políticas (Held, 2006).

DL10: La democracia liberal es un sistema en el que prima el Estado de Derecho y la constitución (pacto social) contiene principios de igualdad ante la ley, respeto a las libertades individuales, seguridad jurídica y delimitaciones claras de las funciones de poder (Held, 2006; Ferrajoli, 2001).

1.3. 10 Características de la democracia sustancial

DS1: La democracia sustancial es un sistema en el que se persigue la equidad económica, social, política y electoral (Held, 2006; Ferrajoli, 2001).

DS2: La democracia sustancial es un sistema en el que la división social del trabajo no puede ser expresada en brechas salariales significativas (Ferrajoli, 2001).

DS3: La democracia sustancial es un sistema en el que las decisiones y las políticas públicas se construyen desde abajo (Ferrajoli, 2001).

DS4: La democracia sustancial es un sistema en el que se toman en cuenta por igual las necesidades de cada miembro de la población y se respetan los derechos de las minorías (Held, 2006; Ferrajoli, 1991).

- DS5:** La democracia sustancial es un sistema en el que la sociedad civil tiene un gran vínculo con el Estado y se construyen marcos de trabajo conjunto, con una escasa división entre lo público y lo privado (Held, 2006; Ferrajoli, 2001).
- DS6:** La democracia sustancial es un sistema en el que todos los ciudadanos están informados con datos reales y estudios objetivos por parte de agentes y medios de comunicación independientes (Ferrajoli, 2001).
- DS7:** La democracia sustancial es un sistema que tiene como fin una sociedad equitativa en la que cada agente tenga las mismas oportunidades y obligaciones (Held, 2006; Ferrajoli, 2001).
- DS8:** La democracia sustancial es un sistema que a más de cumplir las condiciones de la democracia liberal (elecciones libres, balance de poderes, libertad de expresión, igualdad ante la ley), se forma a partir de la participación directa de los ciudadanos en la regulación y monitoreo de las instituciones sociales y estatales (Held, 2006; Ferrajoli, 2001).
- DS9:** La democracia sustancial es un sistema que está abierto a estructuras flexibles de participación política y simplifica los complejos accesos a escaños dentro de los partidos políticos, omitiendo ciertas formalidades innecesarias (Held, 2006; Ferrajoli, 2001).
- DS10:** La democracia sustancial es un sistema que busca la redistribución del ingreso, la justicia social, la renta universal, los valores cívicos y la equiparación de condiciones en cada una de las esferas sociales (Held, 2006; Ferrajoli, 2001).

Cuadro 3. Síntesis de las características de los conceptos

Sistema capitalista	Democracia liberal	Democracia sustancial
Propiedad privada de los medios de producción	Elecciones libres de los máximos representantes	Equidad económica, social, política y de participación
Desigualdad económica	Un voto por persona sin discriminación	Moderada división social del trabajo
Pesimismo antropológico	Votaciones independientes	Políticas públicas construidas desde abajo
Libertad de empresa, asociación y competencia en el mercado.	Igualdad de recursos electorales entre los diversos partidos	Respeto a los derechos de las minorías
Interés humano es motor de la economía	Poder elegir y ser elegido	Vínculo entre Estado y sociedad civil
Primacía del mercado	Libertades personales	Interés ciudadano en informarse
Libre movilidad de factores de producción	División e independencia de poderes	Equidad en las oportunidades y obligaciones
Prima el interés del capitalista	Soberanía recae en el pueblo	Participación directa de los ciudadanos en la regulación y monitoreo de las instituciones
Libre formación de precios	Elecciones secretas	Inexistencia de trabas para el acceso político
Autonomía de la voluntad	Prima Estado de derecho	Redistribución del ingreso y justicia social

Elaborado por: el autor

2. Construcción de las aporías entre la democracia y el sistema capitalista

Las aporías que se construyen en este apartado obedecen a la metodología presentada en la sección precedente y se configuran como algunos casos puntuales en los que el capitalismo se vuelve incompatible con la democracia. Se sobreentiende que para lograr una conjunción perfecta entre el capitalismo y la democracia no podría existir contradicción alguna en ninguna de sus formas (Popper, 1980), empero, como veremos a continuación, esta conjunción dista de sobremanera de la realidad y se presenta como una entelequia práctica, e incluso como una imposibilidad teórica.

2.1. Aporías entre la democracia sustancial y el sistema capitalista

Al ser las aporías entre la democracia sustancial y el sistema capitalista más evidentes que las que se han encontrado entre la democracia liberal y el sistema capitalista, se comenzará con ellas para adentrar al lector a las más prístinas muestras de la incompatibilidad entre un sistema y otro. Cabe mencionar que se pueden generar incluso decenas de aporías combinando las 10

características expuestas, entre la democracia sustancial y el sistema capitalista, pero al ser sumamente evidente estas contradicciones, solo se van a mostrar las principales en esta sección, para ser más acuciosos en las de la democracia liberal, que son más sutiles.

Se debe recordar que en lógica deductiva basta con que un caso sea falso para que el argumento sea falso, por lo que bastaría con una aporía para anular la coexistencia entre ambos sistemas; no obstante, con fines heurísticos y para que se complejice su refutabilidad, se plantean tres vías para demostrar esta contradicción irresoluble.

2.1.1. La equidad: Contradicción entre C2 y DS1

Por un lado, la segunda característica del sistema capitalista puede traducirse en la necesidad de inequidad económica para que existan individuos que vendan su fuerza de trabajo. Por otro lado, la primera característica de la democracia sustancial se traduce en la necesidad de la existencia de equidad económica, para que el poder verse de manera uniforme en los individuos y las decisiones no tengan restricciones presupuestarias casuísticas.

La noción de la propiedad privada de los medios de producción (C1) no es decisiva para la aporía entre el sistema capitalista y la democracia sustancial, debido a que hay un escenario en el que eso sería posible: un sistema con una propiedad privada de los medios de producción que tenga una situación inicial equitativa con un equilibrio basado en las elecciones de los individuos y que se mantenga intertemporalmente; no obstante, cuando analizamos el mercado laboral, evidenciamos que el capitalista requiere fuerza de trabajo para producir y obtener una tasa de ganancia (alimentada por la plusvalía), por lo que, bajo el supuesto de que el trabajo es un mal que se desarrolla debido a la contraprestación económica que se recibe, en caso de que exista equidad económica no existiría un incentivo para el trabajo asalariado (en un modelo en el que la única variable de decisión sea el salario real) y eso decantaría en una eliminación de la tasa de ganancia de fuentes exógenas a las del propio trabajo del capitalista.

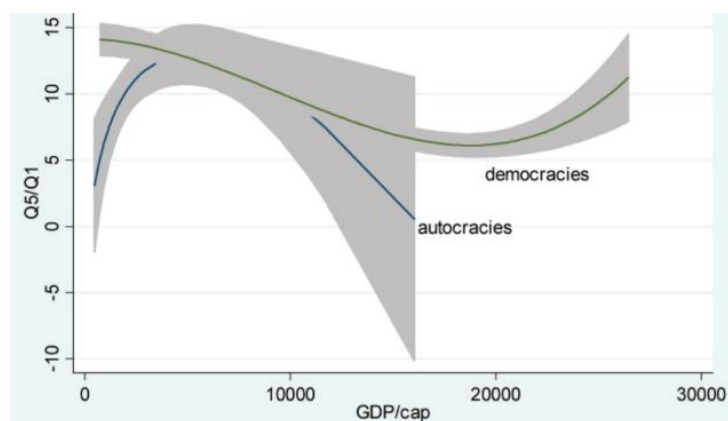
Por lo dicho en el párrafo precedente, se demuestra que el sistema capitalista requiere de la inequidad para continuar su subsistencia; sin embargo, en la democracia sustancial la inequidad económica es inaceptable (DS1), debido a que ello implica que fácticamente exista mayor capacidad de incidencia sobre el poder por parte de un votante en relación a otro, lo que haría que aunque jurídicamente exista una misma ponderación en cada individuo (mediante su voto), en la práctica ciertos individuos tengan mayor injerencia en los procesos electorales y en las decisiones estatales, por haber coadyuvado al posicionamiento de un determinado candidato y una determinada agenda política.

Contrario a todo lo que sostienen los defensores de la democracia en coexistencia con el capitalismo, los estudios empíricos demuestran que los regímenes democráticos fomentan la inequidad en vez de mitigarla cuando se los compara con las autocracias en ciertos rangos (Przeworski, 2012). Como se puede ver en el gráfico 1, sobre la base de la evidencia de Przeworski²⁵, la democracia no ha logrado reducir la inequidad en los países que la han aplicado

²⁵ La fuente original de Przeworski es Deininger, K. & Lyn, S. (1996). *A new data set measuring income inequality*. World Bank Economic Review 10: 565-91. <http://down.aefweb.net/WorkingPapers/w512.pdf>. En esta Fuente, se presenta una serie de 109 países con observaciones heterogéneas entre 1947 y 1995.

(en ciertos casos, como Suiza y Estados Unidos, según el autor), sino todo lo contrario; con ingresos más altos o bajos, los regímenes autocráticos han reducido en mayor medida la inequidad (Singapur). El hecho de que regímenes autocráticos logren reducir en la misma o en mayor medida la inequidad, inherente al sistema capitalista, que los regímenes democráticos, da cuenta de que algo no funciona de manera óptima en los nombrados sistemas democráticos.

Gráfico 1: Ratio de ingreso del primer y quinto quintil por el nivel de ingreso en regímenes democráticos y autocracias



Fuente: Deininger and Squire, 1996, en Przeworski, 2012, p.22

Si los regímenes democráticos no han logrado reducir la inequidad en mayor medida que los países autocráticos, esto da cuenta de que los votantes no han logrado conseguir la situación de más conveniencia para su optimización individual y social, aun cuando aparentemente tenían las posibilidades de hacerlo. Por tal motivo, es contraproducente el hecho de que el votante aparentemente tenga la posibilidad de optimizar su elección con una agenda redistributiva, cuando en realidad hace lo contrario y acentúa el capitalismo en vez de mitigarlo.

Al ver esta irresoluble contradicción no queda más que demostrarla con las herramientas lógicas propuestas en la sección metodológica. Si se desglosa la explicación²⁶, se encuentra que el capitalismo produce inequidad económica²⁷ y la democracia sustancial implica equidad económica. Luego de extrapolar estas premisas a la forma típica se supone lo que sucedería si existe un sistema tal que a su vez sea capitalista (en términos económicos) y una democracia sustancial (en términos políticos). Si se supone ello y se usa la regla de simplificación de cada premisa se llega a los términos A4 y A5, respectivamente. Con esos insumos, si se aplica la regla de *modus ponens* entre A1 y A4, y entre A2 y A5, respectivamente y se arriba a A8 (por adición), donde se evidencia el absurdo de A3 y con ello, se debe asumir su negativo, que en

²⁶ Al ser la primera aporía se la explicará detalladamente, paso por paso, a partir de la siguiente solamente se esclarecerán las premisas iniciales y los resultados.

²⁷ Dada la sencillez de las características expuestas en la sección precedente no se va a desglosar la traducción de lenguaje ordinario a la forma típica de la lógica deductiva (en este caso desde C2 hasta A1), no obstante, el lector que tenga interés en el desarrollo de este método podrá recurrir al libro *Introducción a la lógica*, cap.2 de Irving Copi (2013).

este caso es AC²⁸ (en esta premisa se demuestra la contradicción irresoluble entre el sistema capitalista y la democracia sustancial).

Tabla 1: Desarrollo de la Aporía N°1 entre el capitalismo y la democracia sustancial

Paso	Premisa	Regla utilizada	Premisas utilizadas
A1	$C \longrightarrow \neg E^{29}$	Implicación	C2
A2	$DS \longrightarrow E^{30}$	Implicación	DS1
A3	Sup Abs ³¹ . $C \wedge DS$	Supuesto de reducción al absurdo	-
A4	C	Simplificación 1	A3
A5	DS	Simplificación 2	A3
A6	$\neg E$	Modus Ponens	A1, A4
A7	E	Modus Ponens	A2, A5
A8	$E \wedge \neg E$ (Contradicción)	Adjunción	A7, A6
AC ³²	$\neg (C \wedge DS)$	Reducción al absurdo	A3, A4-A8
\therefore			

En síntesis, mientras el capitalismo requiere de la inequidad económica para operar, la democracia sustancial solo puede darse en un contexto de equidad económica.

Tabla 2: Síntesis Aporía N°1 entre el sistema capitalista y la democracia sustancial

Numeración	Premisas
PA1 ³³	$C \longrightarrow \neg E$
PA2 ³⁴	$DS \longrightarrow E$
AC \therefore	$\neg (C \wedge DS)$

2.1.2. El verdadero soberano: Contradicción entre C8 y DS3

En esta aporía se hace referencia al verdadero soberano en la democracia sustancial y en el sistema capitalista. Por una parte, la democracia sustancial enfatiza en la importancia de que el

²⁸ Premisa de conclusión

²⁹ No equidad (inequidad)

³⁰ Equidad

³¹ Supuesto de reducción al absurdo

³² Conclusión de la Aporía A.

³³ Premisa A1.

³⁴ Premisa A2.

verdadero soberano sea el pueblo y el interés que prime en última instancia sea el interés de la mayoría de los individuos, sin descuidar a las minorías y a los grupos históricamente relegados. Por su parte, en el capitalismo el interés de la mayoría no prima, ya que sus condiciones estructurales benefician a los detentores de los medios de producción y satisfacen los intereses de aquellos (quienes son minoría), mediante la normativa neutra que propugna por la libre competencia entre individuos que parten en desigualdad de condiciones y compiten en un mercado cuyas condiciones facultan a los detentores de los medios de producción del poder de maximizar su interés individual, aun en detrimento de la gran mayoría de individuos.

En este contexto, a partir de C8, se arguye que en el sistema capitalista no prima el interés de la mayoría, ya que los individuos con poder estructural (la minoría), pueden imponer sus condiciones a la mayoría al poseer el control de sus medios de sustento. En contraparte a aquello, una condición sin la cual no podría darse la democracia sustancial es la primacía del interés de la mayoría (con el respeto a las garantías reconocidas a las minorías), mediante la construcción de políticas públicas desde abajo, por lo que no podría coexistir el sistema capitalista con la democracia sustancial, dadas estas características. Esto se prueba en la siguiente tabla:

Tabla 3: Desarrollo de la Aporía N°2 entre el capitalismo y la democracia sustancial

Paso	Premisa	Regla utilizada	Premisas utilizadas
B1	$C \longrightarrow \neg IM^{35}$	Implicación	C8
B2	$DS \longrightarrow IM^{36}$	Implicación	DS3
B3	Sup Abs. $C \wedge DS$	Supuesto de reducción al absurdo	-
B4	C	Simplificación 1	B3
B5	DS	Simplificación 2	B3
B6	$\neg IM$	Modus Ponens	B1, B4
B7	IM	Modus Ponens	B2, B5
B8	$IM \wedge \neg IM$ (Contradicción)	Adjunción	B7, B6
BC	$\neg (C \wedge DS)$	Reducción al absurdo	B3, B4-B8
\therefore			

En síntesis, mientras en el sistema capitalista priman los intereses de una minoría (grupos con poder estructural), en la democracia sustancial debe primar el interés de la mayoría; por lo que la coexistencia de la democracia sustancial y el sistema capitalista es una aporía.

³⁵ No prima el Interés de la mayoría

³⁶ Prima el interés de la mayoría

Tabla 4: Síntesis Aporía N°2 entre el sistema capitalista y la democracia sustancial

Numeración	Premisas
PB1	$C \longrightarrow \neg IM$
PB2	$DS \longrightarrow IM$
BC ∴	$\neg (C \wedge DS)$

2.1.3. La concepción de la libertad: Contradicción entre C4 y DS2

Se ha dejado para el final de esta sección la aporía más compleja entre la democracia sustancial y el sistema capitalista. Como se mencionó en una sección precedente, la discusión de lo que implica libertad auténtica no será extensiva, aunque en secciones posteriores pueda ahondarse un poco más en este tema; no obstante, existe una dicotomía entre la libertad y la equidad que, fuese la que fuese la concepción de libertad que se proponga, se evidencia en las preferencias del sistema capitalista y la democracia sustancial.

La democracia sustancial pondera por encima de la concepción tradicional de libertad la de equidad y con ello rompe completamente con la característica segunda (C2) que le hemos dado al sistema capitalista. Aunque con esto se podría zanjar completamente el debate, en este último apartado se desentramarán los conflictos más evidentes entre las características no mencionadas entre la democracia y el sistema capitalista.

Para construir la presente aporía existió un nivel de abstracción mayor, por lo que para poder darle más robustez al argumento se probaron de manera indirecta ciertas características y se agregaron supuestos auxiliares, que se explicarán a continuación.

El primer supuesto auxiliar (Aux 1) explica que la libertad de empresa implica una libertad de oferta. Este supuesto es sumamente intuitivo y quiere decir que, en caso de no existir restricciones estatales, el hecho de que exista libertad de empresa se traduce en que la curva de oferta se construirá a partir de los empresarios que han considerado que ese sector es rentable y sus costos marginales están igual (equilibrio) o por debajo del precio o precio esperado del mercado (Mankiw, 2002).

El segundo supuesto auxiliar (Aux 2) implica que la autonomía del consumidor se traduce en libertad de demanda. Al igual que el primer supuesto auxiliar este es sumamente intuitivo y quiere decir que los individuos (demandantes) maximizan su utilidad sin una restricción estatal y pueden escoger la canasta de bienes que los lleve a un nivel de utilidad más alto (sujetos a una restricción presupuestaria). Este supuesto se cumple en economías de mercado en las que el Estado no direcciona el consumo³⁷ (Mankiw, 2002).

El tercer supuesto auxiliar (Aux 3) implica que la propiedad privada de los medios de producción y la inequidad derivan en la división social del trabajo. Este supuesto es algo más

³⁷ Es importante mencionar que aquí se está hablando de libertad de consumo en sentido lato y no se consideran los incentivos evidentes o subrepticios, tanto del Estado como del sector privado, a los que hace frente el consumidor.

complejo, por lo que su explicación se dividirá en dos partes. En un primer momento se supondrá que es posible la propiedad privada de los medios de producción y un sistema que no contemple la división social del trabajo (o al menos no de manera dominante); esto es perfectamente posible en una única situación: que la dotación inicial de los medios de producción (propiedad privada) se dé de manera equitativa³⁸. Al encontrar que un caso era posible, no era válida la formulación de la premisa, por lo que se pasó a agregar a la inequidad como variable complementaria (mediante una adjunción), como realmente sucede en el sistema capitalista. Al agregar a la inequidad es posible explicar que, en un sistema con la propiedad privada de los medios de producción, distribuida de manera inequitativa, permite que se acentúe la división social del trabajo, producto de la existencia de una clase social con posibilidades de ocio (capitalistas) y otra obligada a vender su fuerza de trabajo (trabajadores) (Marx, 1867).

El cuarto supuesto auxiliar (Aux 4) implica que si existe una división social del trabajo (como se probó en el supuesto anterior) e inequidad (como se muestra C2 y adicionalmente se prueba en la Aporía N°3), entonces existirá una brecha salarial entre los diversos sectores económicos. Este supuesto es sumamente intuitivo y no dice más que lo evidente: en el sistema capitalista existe una retribución dispar entre los individuos, entre otras cosas por la inequitativa dotación inicial de los medios de producción; por ello, algunos sectores tienen ingresos más altos que otros y esto atenta con la democracia sustancial, por romper la premisa de equidad económica (Robinson, 2013).

El quinto supuesto auxiliar (Aux 5) es igualmente intuitivo. Este supuesto explica que en caso de que exista libertad de oferta (como se observó en el supuesto auxiliar 1) y libertad de demanda (como se expuso en el supuesto auxiliar 2) existe libertad de precios. Este supuesto nuevamente se prueba cuando no existe intervención estatal y existen varias maneras de demostrarlo. La más evidente, es a partir de la ley de la oferta y la demanda, en el que en competencia perfecta el precio se fija libremente (Mankiw, 2002); no obstante, podría probarse desde la ley de Say³⁹, donde la producción lleva a que la demanda empate con esta y se vacíe el mercado con un precio de equilibrio (Mankiw, 2002).

Finalmente, el sexto supuesto auxiliar (Aux 6) explica que en caso de darse la mencionada libertad de precios y exista un esquema de propiedad privada (como se da en el capitalismo), entonces se produce inequidad en el sistema. Este supuesto es igualmente plausible cuando se piensa en que cuando existe libertad de precios y la propiedad de los medios de producción es privada, las empresas capitalistas van a maximizar su beneficio particular en base a la explotación de los trabajadores asalariados⁴⁰ y dado que no existen restricciones en la formación de precios, esta explotación terminaría acentuando la inequidad que ya se daba por la dotación inicial inequitativa de los medios producción (Polanyi, 2001).

³⁸ Cabe enfatizar el uso del término “equitativa” y no “igual”. Según Materón (2016), cuando se hace referencia a la equidad se espera que el tratamiento sea de acuerdo con las condiciones de cada individuo, mientras que cuando se hace referencia a la igualdad, se espera dar el mismo tratamiento a cada individuo.

³⁹ Que sostiene que toda oferta llega a provocar su propia demanda

⁴⁰ Con la obtención de la plusvalía de estos.

La aporía que se explica en el cuadro subsiguiente es algo más extensa, debido a que se ha buscado corroborar lógicamente la inequidad del sistema capitalista y se lo consiguió con éxito. Esta aporía se construye a partir de las características C4, C10, C1 y DS2; a más de los supuestos auxiliares que se explicaron en esta sección.

La exposición de la aporía es la siguiente: el sistema capitalista propone la libertad de empresa que se traduce en libertad de oferta; este mismo sistema defiende la autonomía del consumidor y esto se traduce en la libertad de la demanda; la conjunción entre la libertad de oferta y la libertad de demanda decanta en una libertad en la configuración de los precios en el mercado; una libre configuración de precios en el mercado, acompañados de la propiedad privada (inherente del sistema capitalista), deriva en inequidad económica; esta inequidad económica en el mencionado escenario de propiedad privada se traduce en la afirmación de la división social del trabajo que sostiene Marx (1867); la expuesta división social del trabajo en este escenario de inequidad se expresa en la más prístina muestra de brechas salariales; brechas salariales que son inaceptables en la democracia sustancial, por violar el supuesto de equidad económica; configurándose así una contradicción irresoluble entre la democracia sustancial y el sistema capitalista.

Lo expresado en el párrafo precedente se demuestra lógicamente en el siguiente cuadro:

Tabla 5: Desarrollo de la Aporía N°3 entre el capitalismo y la democracia sustancial

Paso	Premisa	Regla utilizada	Premisas utilizadas
D1 ⁴¹	$C \longrightarrow LE^{42}$	Implicación	C4
D2	$C \longrightarrow ACo^{43}$	Implicación	C10
D3	$C \longrightarrow PP^{44}$	Implicación	C1
D4	$DS \longrightarrow \neg BS^{45}$	Implicación	DS2
D5	$LE \longrightarrow LO^{46}$	Implicación	Aux 1 ⁴⁷
D6	$ACo \longrightarrow LD^{48}$	Implicación	Aux 2
D7	$PP \wedge \neg E \longrightarrow DT^{49}$	Implicación	Aux 3
D8	$DT \wedge \neg E \longrightarrow BS^{50}$	Implicación	Aux 4

⁴¹ La nomenclatura estándar para usarse sería la letra “C”, no obstante, al utilizar ya la variable capitalismo, se prosigue a la siguiente letra alfabética.

⁴² Libertad de Empresa.

⁴³ Autonomía del Consumidor.

⁴⁴ Propiedad Privada.

⁴⁵ No Brecha Salarial.

⁴⁶ Libertad de Oferta.

⁴⁷ Auxiliar 1.

⁴⁸ Libertad de Demanda.

⁴⁹ División Social del Trabajo.

⁵⁰ Brecha Salarial.

D9	$LO \wedge LD \longrightarrow LP^{51}$	Implicación	Aux 5
D10	$LP \wedge PP \longrightarrow \neg E^{52}$	Implicación	Aux 6
D11	Sup. Abs. $C \wedge DS$	Supuesto de reducción al absurdo	-
D12	C	Simplificación 1	D10
D13	DS	Simplificación 2	D10
D14	LO	Silogismo hipotético	D1, D5
D15	LD	Silogismo hipotético	D2, D6
D16	$LO \wedge LD$	Conjunción	D14, D15
D17	LP	Modus Ponens	D9, D16
D18	PP	Modus Ponens	D3, D17
D19	$LP \wedge PP$	Adjunción	D17, D18
D20	$\neg E$	Modus Ponens	D10, D19
D21	$PP \wedge \neg E$	Adjunción	D18, D20
D22	DT	Modus Ponens	D7, D21
D23	$DT \wedge \neg E$	Adjunción	D22, D20
D24	BS	Modus Ponens	D8, D23
D25	$\neg BS$	Modus Ponens	D13, D4
D26	$BS \wedge \neg BS$	Adjunción	D24, D25
DC ∴	$\neg (C \wedge DS)$	Reducción al absurdo	D11, D12-D26

Tabla 6: Síntesis Aporía N°3 entre el sistema capitalista y la democracia sustancial

Numeración	Premisas
PD1	$C \longrightarrow BS$
PD2	$DS \longrightarrow \neg BS$
DC ∴	$\neg (C \wedge DS)$

Las aporías entre la democracia sustancial y el capitalismo abundan, sin embargo, con las expuestas en las páginas precedentes se considera que se ha demostrado de sobremanera, por

⁵¹ Libre Formación de Precios.

⁵² Se tiene consciencia de que se demostró en la sección 6.1.1 que el capitalismo implica inequidad, pero para darle aún más fuerza al argumento, se realiza esta demostración por más de una vía.

diferentes medios, que no puede coexistir la democracia sustancial con el sistema capitalista sin caer en una aporía.

2.2. Aporías entre la democracia liberal y el sistema capitalista

Existe meridiana claridad respecto a las aporías existentes entre la democracia sustancial y el sistema capitalista, pudiendo encontrarse ambos conceptos como completamente antagónicos. Tras ello, resultará más sencillo, el encontrar las aporías entre la democracia liberal y el sistema capitalista, a pesar de que este concepto sea algo más complejo desenmascarar de manera unívoca.

Al margen de que se considere que tanto el sistema capitalista como la democracia liberal contienen contradicciones internas, desglosar y exponer estas trascendería los alcances de esta investigación. Para evitar ciertas inconsistencias que se podrían exponer en caso de exponer esas contradicciones por separado y luego agregarlas, lo que se hará será encontrar dentro de sus características más evidentes las inconsistencias y en ellas exponer las aporías, sin olvidar la esencia de cada sistema.

2.2.1. El valor de los votos: aporía entre C2 y C4 con DL4 y DL5

Esta aporía contiene algunos métodos adicionales de deducción que no se presenciaron en el resto de las aporías, pero que son de gran utilidad para la comprensión de la complejidad del entramado del sistema capitalista y su aparentemente compatible democracia liberal. La presente aporía explica como el hecho de que en el sistema capitalista no exista equidad económica (C2) y que a su vez exista libre competencia (C4) es sumamente conflictivo con la no discriminación por temas económicos (DL4) y la igualdad electoral (DL5).

Antes de comenzar a explicar cómo se configura esta aporía se va a exponer el supuesto auxiliar que se empleó (Aux 1). Este supuesto explica que en el caso de que no exista equidad y se presente un escenario de libre mercado (como sucede en el sistema capitalista), no existiría igualdad electoral y se presentaría un esquema de discriminación por temas económicos. Esto puede explicarse debido a la siguiente construcción: si existe inequidad económica se construyen barreras de acceso a la política y se crean sesgos de participación por el ingreso (Isuani, 2015); si a esto se le suma un escenario de libre competencia, donde no existen acciones afirmativas⁵³ por parte del Estado o de la sociedad civil, entonces la política se transforma en otro mercado más y se rompe la lógica de un ciudadano un voto, para pasar al escenario de un dólar un voto; si luego de aquello, no existe intervención de un ente dirimente en la contienda política (por la libre competencia), se rompe la igualdad electoral, debido a que ciertos partidos (apoyados por determinadas facciones de la clase social más acaudalada) cuentan con más recursos materiales e instrumentales para influir en la carrera electoral. Además de esta asimetría en los recursos, se construyen diversos sesgos por el ingreso como electores y como candidatos, ya que los individuos de menos recursos tendrán una discriminación en su peso político por temas económicos y no solo les será más difícil ejercer su derecho al voto, sino que les será mucho más complejo alcanzar escaños de representación (Poulantzas, 2007).

⁵³ Compensaciones a grupos estructural o históricamente excluidos.

Otro de los graves problemas de la conjunción entre la democracia y el sistema capitalista en el tema de las votaciones es su trato igual, en el mejor de los casos, entre desiguales. El hecho de que una constitución política exija un parámetro de igualdad⁵⁴ entre individuos con historias, contextos y condiciones distintas (étnicas, de género, etarias, entre otras), hace que la igualdad frente a la ley sea inequitativa (Ferrajoli, 2001). Este trato igual plantea que a todas las personas se les carga con los mismos deberes y derechos en el sistema democrático, lo que es asimétrico en condiciones de inicio diferentes y decanta en barreras políticas para los candidatos de grupos históricamente relegados.

Cuando las campañas políticas se vuelven monetarias⁵⁵, el hecho de partir en condiciones de igualdad electoral complejiza que los partidos que tienen un reducido acceso mediático, reducidos recursos económicos para dar a conocer sus ideas y escasas posibilidades de ofrecer incentivos económicos inmediatos a los electores en campaña tengan una mayor dificultad para que sus partidos o agendas alcancen escaños de representación.

En la democracia capitalista se legitiman las prácticas que permiten que empresas transnacionales o las elites nacionales doten de recursos ilimitados a los políticos y el nivel de independencia de las posteriores decisiones es extremadamente viciado, decantando en anómalos permisos o concesiones políticas y mediáticas⁵⁶.

Tras haber hecho referencia al supuesto auxiliar se va a continuar con la explicación de esta aporía⁵⁷: el capitalismo implica inequidad económica y libre competencia; al juntarse ambos escenarios y confrontarlos a la democracia liberal que exige igualdad electoral y no discriminación por cuestiones económicas se encuentra que de cumplirse las cuatro implicaciones aquí expuestas se alcanza que la inequidad económica en un escenario de libre competencia deriva en desigualdad electoral y discriminación por temas económicos (como se vio en el párrafo precedente) y ello se vuelve completamente opuesto a las consignas ya presentadas por la democracia liberal. Si se supone un escenario en el que coexista la democracia liberal con el sistema capitalista, se determina que las contradicciones irresolubles abundan, por lo que no resta más que exponer la imposibilidad de coexistencia del sistema capitalista y la democracia liberal.

Lo dicho en el párrafo precedente se expresa con más detalle en el siguiente cuadro:

⁵⁴ Recordad la distinción antes realizada entre igualdad (mismo trato) y equidad (trato diferenciado de acuerdo con las circunstancias), que se realizó en la tercera sección.

⁵⁵ Según Fontana (2019), esto ha sucedido frecuentemente en los casos analizados desde el inicio del sistema capitalista y la democracia en el siglo XVIII.

⁵⁶ Para una explicación más detallada sobre este punto consultar Przeworski, Adam, 2012. "Democracy, Redistribution and Equality", *Brazilian Political Review* 6, 22-27.

⁵⁷ Si se desglosase esta aporía se podrían construir otras nueve (sin tomar en cuenta las propiedades conmutativas que las aumentaría, ni la doble implicación que lo haría aún más); no obstante, el mantenerla en una sola compatible en cada escenario le dota de una significativa robustez argumentativa.

Tabla 7: Desarrollo de la Aporía N°1 entre el capitalismo y la democracia liberal

Paso	Premisa	Regla utilizada	Premisas utilizadas
E1	$C \longrightarrow \neg E$	Implicación	C2
E2	$C \longrightarrow LC^{58}$	Implicación	C4
E3	$DL \longrightarrow IE^{59}$	Implicación	DL5
E4	$DL \longrightarrow \neg DE^{60}$	Implicación	DL4
E5	$\neg E \wedge LC \longrightarrow \neg IE^{61} \wedge DE$	Implicación	Aux 1
E6	Sup. Abs. $C \wedge DL$	Supuesto de reducción al absurdo	-
E7	C	Simplificación 1	E6
E8	DL	Simplificación 2	E6
E9	Sup. Introd. Impl. ⁶² C	Supuesto de introducción de la implicación	E7
E10	$\neg E$	Modus Ponens	E1, E9
E11	LC	Modus Ponens	E2, E9
E12	$\neg E \wedge LC$	Adjunción	E10, E11
E13	$C \longrightarrow \neg E \wedge LC$	Introducción de la implicación	E9, E10-E12
E14	$\neg E \wedge LC$	Modus Ponens	E13, E7
E15	$\neg IE \wedge DE$	Modus Ponens	E5, E14
E16	Sup. Introd. Impl. DL	Supuesto de introducción de la implicación	E8
E17	IE	Modus Ponens	E3, E16
E18	$\neg DE^{63}$	Modus Ponens	E4, E18
E19	$IE \wedge \neg DE$	Adjunción	E17, E18
E20	$DL \longrightarrow IE \wedge \neg DE$	Introducción de la implicación	E16, E17-E19
E21	$IE \wedge \neg DE$	Modus Ponens	E20, E8
E22	DE	Simplificación 2	E15
E24	$\neg IE \vee DE^{64}$	Adición 2	E22
E25	$\neg(IE \wedge \neg DE)$	Ley de Morgan	E24
E26	Contradicción $(IE \wedge \neg DE) \wedge \neg(IE \wedge \neg DE)$	Adjunción	E21, E26
EC	$\neg(C \wedge DL)$	Reducción al absurdo	E6, E7-E26
\therefore			

⁵⁸ Libertad de Competencia⁵⁹ Igualdad Electoral⁶⁰ Discriminación Económica⁶¹ No Igualdad (desigualdad) Electoral.⁶² Supuesto de introducción a la implicación.⁶³ No Discriminación Económica.⁶⁴ Esta inferencia pudo hallarse varios pasos antes si se la hallaba por partes, pero se ha hecho esta demostración más extensiva, debido a que estos pasos extra permiten exponer la aporía de dos vías, bien sea por la inequidad electoral, bien sea por la discriminación económica (E21).

En síntesis, el sistema capitalista implica inequidad electoral y discriminación por temas económicos; mientras que la democracia liberal se opone rotundamente a la inequidad electoral o a la discriminación económica. Por lo tanto, la coexistencia entre la democracia liberal y el sistema capitalista es absolutamente contradictorio.

Tabla 8: Síntesis Aporía N°1 entre el sistema capitalista y la democracia liberal

Numeración	Premisas
PE1	$C \longrightarrow \neg IE \wedge DE$
PE2	$DL \longrightarrow IE \wedge \neg DE$
EC ∴	$\neg (C \wedge DL)$

2.2.2. Los vicios del interés privado: C5 y DL3

Desde la lógica simbólica esta aporía hubiese sido la más compleja y extensa de probar, por lo que se empleó un supuesto auxiliar más intuitivo y se abreviaron algunos pasos que ya se desarrollaron de manera extensiva en secciones anteriores. Para volver mucho menos alambicado el razonamiento, se discutirán de manera práctica cada uno de los puntos y se agregará una premisa tautológica que simplifica en gran medida el número de pasos y de reglas que se necesitaban para probar dicha aporía.

Uno de los pilares de la democracia liberal es la libertad de expresión y pensamiento, pero las limitaciones de esta son vastas. En regímenes democráticos no existe, usualmente, un cuarteamiento explícito a la libertad de expresión. No obstante, los medios de comunicación mantienen, en pos de salvaguardar los intereses del capital, extensas limitaciones a la difusión de contenido que propugne la concientización de las condiciones económicas, la crítica de la estructura política o la agitación por las asimetrías (Streeck, 2016).

En primer lugar, se explicará las características que se utilizan para probar el vicio existente en el interés privado en el capitalismo. Si nos ceñimos a C3, el capitalismo pretende que exista la acumulación de capital en determinados grupos poblacionales; si a esto le sumamos C4 (la libertad de empresa en el capitalismo) y C5 (el interés privado imperante en este sistema económico), se puede esbozar el siguiente argumento: en un sistema en el que ciertos individuos tienen un mayor poder económico que otros y existe una lógica de libertad de empresa que permite que existan asimetrías entre un sector y otro (por la diferencia en el poder de negociación de las partes); el hecho de que el interés privado prime por sobre el interés colectivo hace que dichos grupos, que tienen un gran poder económico (estructural), pretendan, mediante el sistema electoral, adquirir poder político (instrumental), y obtener así el monopolio de las decisiones del sistema.

En la línea argumentativa anterior, se puede aseverar que: el poder instrumental en conjunción del poder estructural de un grupo económico (clase) posibilita la injerencia ideológica de este grupo (o facción de clase del grupo) en la contienda electoral (Fairfield, 2013); este escenario produce una grave parcialización electoral, que empuja a que la votación no sea acorde al interés

de la mayoría, sino se ciña a los intereses del grupo que puede tener injerencia mediática (Althusser, 1970).

Luego de haber explicitado aquel argumento auxiliar, resulta prudente resumir que el sistema capitalista decanta en la pérdida de la imparcialidad electoral (por silogismo hipotético). Este hecho conflictúa con la médula de la democracia liberal que es la independencia del electorado (DL3), pero igualmente es conflictiva con DL2 (igual peso electoral de los individuos), DL6 (libertad de voto en las contiendas electorales), DL7 (independencia e imparcialidad del Estado) por el claro sesgo del poder ejecutivo, e igualmente vicia significativamente la posibilidad de DL10 (elecciones transparentes) o al menos la merma.

Tabla 9: Desarrollo de la Aporía N°2 entre el capitalismo y la democracia liberal

Paso	Premisa	Regla utilizada	Premisas utilizadas
F1	$C \longrightarrow IP^{65}$	Implicación	C5
F2	$C \longrightarrow LE$	Implicación	C4
F3	$C \longrightarrow AK^{66}$	Implicación	C3
F4	$DL \longrightarrow \neg PEI^{67}$	Implicación	DL3
F5	$C \longrightarrow AK \wedge LE \wedge IP^{68}$	Implicación por regla	F1, F2, F3
F6	$AK \wedge LE \wedge IP \longrightarrow PEI^{69}$	Implicación	Aux 1
F7	Sup. Abs. $C \wedge DL$	Supuesto de reducción al absurdo	-
F8	C	Simplificación 1	F7
F9	DL	Simplificación 2	F7
F10	$AK \wedge LE \wedge IP$	Modus Ponens	F5, F8
F11	PEI	Modus Ponens	F6, F10
F12	$\neg PEI$	Modus Ponens	F4, F9
F13	Contradicción $PEI \wedge \neg PEI$	Adjunción	F11, F12
FC	$\neg(C \wedge DL)$	Reducción al absurdo	F7, F8-F13
∴			

En síntesis, el sistema capitalista implica parcialidad electoral y un vicio en el interés privado; mientras que la democracia liberal se opone rotundamente a la falta de imparcialidad o a la

⁶⁵ Interés Privado

⁶⁶ Acumulación de capital

⁶⁷ No Parcialidad (imparcialidad) electoral

⁶⁸ Este sistema se construye de la misma manera como se lo hizo en la aporía 1 de la Democracia Liberal y el Sistema Capitalista

⁶⁹ Parcialidad electoral

supremacía del interés privado por sobre el colectivo. Por lo tanto, la coexistencia entre la democracia liberal y el sistema capitalista es absolutamente contradictorio.

Tabla 10: Síntesis Aporía N°2 entre el sistema capitalista y la democracia liberal

Numeración	Premisas
PF1	$C \longrightarrow PEI$
PF2	$DL \longrightarrow \neg PEI$
FC ∴	$\neg (C \wedge DL)$

2.2.3. La flexibilización laboral: C7 y DL8

Antes de profundizar en esta aporía, cabe mencionar al lector que los supuestos empleados para este análisis son más restrictivos y se es consciente de que algunos casos pueden invalidar este argumento (por el principio de no contradicción). Por lo antes expuesto, esta contradicción no es estructural como las otras, pero puede resultar beneficiosa para comprender de mejor manera una explicación de la flexibilización laboral en escenarios donde el nivel de plusvalía es muy alto.

Lejos de la complejidad abstracta de la anterior aporía, la presente se evidencia a partir de pasos intermedios que resultan sumamente intuitivos. Un escenario complejo que se muestra hoy en día es el plausible avance de la flexibilidad laboral (Isuani, 2015); no obstante, resulta necesario preguntarse el porqué del surgimiento de la flexibilización laboral en un sistema en el que la mayoría se mira perjudicado por ella.

La presente aporía se explica de la siguiente manera: el capitalismo produce una reducción en las garantías laborales (C7, porque un aumento de las garantías laborales encarece los costos de la empresa y reduce la tasa de ganancia); no obstante, en la democracia liberal se asume que la soberanía recae en el pueblo (DL8), lo que significa, entre otras cosas, que se debe seguir la voluntad del soberano que pretende que mejoren sus condiciones⁷⁰ (Aux 1); entendiéndose que la estabilidad, el aumento de remuneraciones y los diversos tipos de bonificaciones son preferidos a las situaciones de precariedad y a la ausencia de estos, se puede aseverar que el mejoramiento de condiciones significa un aumento de las garantías laborales (Aux 2). De esta construcción se arriba a la conclusión de que mientras el sistema capitalista estructura las condiciones para que exista un retroceso en las garantías laborales, la democracia liberal pretende que las garantías laborales aumenten para aumentar el bienestar de la población⁷¹.

⁷⁰ Esto se asume desde el principio neoclásico de no saciedad local (Mankiw, 2002).

⁷¹ Cabe mencionar que, en condiciones usuales, donde existan mercados laborales sumamente flexibles y con pocas garantías laborales este razonamiento es cierto (Streeck, 2016), en escenarios donde existe excesiva rigidez laboral o salarial el aumentar aquella rigidez podría tener efectos negativos en la economía (*ceteris paribus* en cuanto a la distribución de la renta), debido a que aumentaría el desempleo y la presión social para reformas laborales. Por lo que se ha mencionado en este razonamiento, en casos como el Estado del Bienestar Europeo, presionar en exceso a la rigidez podría terminar siendo negativo para el electorado en términos agregados.

Con las limitaciones antes contextualizadas, se expone en este apartado el desarrollo formal de esta aporía:

Tabla 11: Desarrollo de la Aporía N°3 entre el capitalismo y la democracia liberal

Paso	Premisa	Regla utilizada	Premisas utilizadas
G1	$C \longrightarrow \neg GL^{72}$	Implicación	C7
G2	$DL \longrightarrow SP^{73}$	Implicación	DL8
G3	$SP \longrightarrow MC^{74}$	Implicación	Aux 1
G4	$MC \longrightarrow GL^{75}$	Implicación	Aux 2
G5	Sup Abs. $C \wedge DL$	Supuesto de reducción al absurdo	-
G6	C	Simplificación 1	G5
G7	DL	Simplificación 2	G5
G8	$\neg GL$	Modus Ponens	G1, G6
G9	GL	Silogismo hipotético	G2, G3, G4
G10	$GL \wedge \neg GL$ (Contradicción)	Adjunción	G9, G8
GC	$\neg (C \wedge DL)$	Reducción al absurdo	G3, G4-G8
\therefore			

En síntesis, el sistema capitalista implica una reducción de las garantías laborales; mientras que la democracia liberal se muestra benévola con el aumento de las garantías laborales. Por lo tanto, la coexistencia entre la democracia liberal y el sistema capitalista es absolutamente contradictorio.

Tabla 12: Síntesis Aporía N°3 entre el sistema capitalista y la democracia liberal

Numeración	Premisas
PG1	$C \longrightarrow \neg GL$
PG2	$DL \longrightarrow GL$
GC \therefore	$\neg (C \wedge DS)$

2.2.4. El interés libre de la mayoría: C8 y DL8

Esta aporía no tiene una alta complejidad desde el punto de vista de la lógica formal, pero esconde varias sutilezas que se profundizarán en la siguiente sección cuando se tope el tema de los aparatos ideológicos del Estado. Como se mencionó en un inicio, el concepto de libertad en sentido estricto conlleva una complejidad que excede los alcances de esta investigación, pero

⁷² No Garantías laborales

⁷³ Soberanía Popular

⁷⁴ Mejoramiento de condiciones. Esto hace referencia al aumento de garantías y condiciones laborales para los individuos, que se traduce en un mayor nivel de utilidad para la mayoría del electorado.

⁷⁵ Garantías laborales

resulta intuitivo hablar de democracia liberal entendiendo a la libertad⁷⁶ en sentido lato, por lo que se basará en aquello la presente aporía.

La explicación de esta aporía ya se da en la Aporía N°2 de la democracia sustancial y el sistema capitalista, por lo que el tratamiento de esta va a ser sumamente sucinta y permitirá a los lectores llegar a una conclusión desde dos vías distintas (algo relevante en las demostraciones lógicas).

La presente aporía se piensa enmarcar a la luz del análisis de Althusser (1970) sobre la ideología y los aparatos ideológicos del Estado, algo que se profundizará en la sección posterior. Lo que se deberá entender en esta sección es que el sistema capitalista y la democracia liberal en escenarios de información perfecta y simétrica serían imposibles, debido a que la agenda política preferida por los agentes se fundamentaría en fuertes restricciones, tanto legales como impositivas, a los grandes capitalistas.

De hecho, el modelo matemático de Alessina y Rodrick (1992) demuestra la ineficiencia económica y subutilización de recursos que se deriva de la coexistencia entre la democracia y el sistema capitalista por la falta de armonía en los incentivos. La intuición que va por detrás de ello es la siguiente: cada agente postula un gobernante que le dé un nivel de impuestos que maximice su utilidad (según la función de utilidad intertemporal que este posea) y en base a ello observa la oferta electoral que más se le acerque (si existe un punto intermedio se procede como en el modelo de Hotelling⁷⁷) para escogerla y plasmarla con su voto (bajo el supuesto de racionalidad e ignorando el influjo de shocks exógenos como la publicidad subliminal). La conclusión matemática del modelo es que, si se permite el voto universal, la oferta electoral, en cuanto a carga impositiva, que gane las elecciones será una mucho mayor que la tasa óptima de la economía, producto de la inequidad económica del sistema capitalista⁷⁸. En líneas generales, al seguir a los autores, sistemas inequitativos (como el capitalismo) derivan en altos niveles de impuestos (incluso se puede llegar a niveles confiscatorios) y con ello existe una importante pérdida de bienestar en la población; por lo que, en un escenario de información completa, perfecta y simétrica, altos niveles de equidad derivan en bajos impuestos que se plasman en altos niveles de crecimiento económico y la consecución del interés de la mayoría.

En este escenario cabe plantear una salvedad y es precisamente el influjo subliminal de las élites económicas en la agenda política, el esquema electoral y la posibilidad de acceso a escaños de representación (como se avizoró en la sección anterior). Producto de la desigualdad de recursos entre partidos e intra-partidos, al existir información incompleta, imperfecta y asimétrica, los individuos seleccionan un candidato fuera del rango óptimo de decisiones y el rango de decisiones al que se enfrentan es uno sumamente alejado de ese nivel de optimalidad (Di Filippo, 2013). Esta estrategia logra reducir los niveles de tributación o en su defecto

⁷⁶ En la sección 3.4 se habló de la libertad autónoma y heterónoma. En Skinner (1986) se hace un tratamiento similar del concepto de libertad, donde se plantea una libertad negativa (ausencia de coerción que impida tomar decisiones) y la libertad positiva (generación objetiva de acciones que persigan fines para mejorar las condiciones de la humanidad).

⁷⁷ Para mirar la matemática del modelo de hotelling revisar Matilde Machado (2008) en el siguiente enlace: http://www.eco.uc3m.es/~mmachado/Teaching/Industrial2007_2008/4.3.Ciudadlineal_Hotelling_new.pdf

⁷⁸ Para revisar la matemática del modelo de Alessina et Rodrik consultar los siguientes enlaces: <http://www.nber.org/papers/w3668>
<http://web.econ.ku.dk/okocg/VV/VV-2010/Lecture%20notes/lecturenote-11-vv2010.pdf>

focalizarlos en impuestos regresivos como el Impuesto al Valor Agregado (IVA), acarreado consigo niveles subóptimos de utilidad social y fuertes deterioros de la fiabilidad electoral (Iglesias, 2014).

La presente aporía se explica de la siguiente manera: si el sistema capitalista no propugna por el interés de la mayoría (debido a la primacía del interés del capital⁷⁹), y la democracia liberal contempla como condición *sine qua non* la primacía del interés de la mayoría, ambos sistemas no podrán coexistir de manera armónica y deberán deformarse sustancialmente (ambos o alguno de los dos) para que se dé su existencia (como efectivamente sucede en la época contemporánea).

Tabla 13: Desarrollo de la Aporía N°4 entre el capitalismo y la democracia liberal

Paso	Premisa	Regla utilizada	Premisas utilizadas
H1	$C \longrightarrow \neg IM$	Implicación	C8
H2	$DL \longrightarrow IM$	Implicación	DL8
H3	Sup Abs. $C \wedge DL$	Supuesto de reducción al absurdo	-
H4	C	Simplificación 1	H3
H5	DS	Simplificación 2	H3
H6	$\neg IM$	Modus Ponens	H1, H4
H7	IM	Modus Ponens	H2, H5
H8	$IM \wedge \neg IM$ (Contradicción)	Adjunción	H7, H6
HC	$\neg (C \wedge DL)$	Reducción al absurdo	H3, H4-H8
\therefore			

En síntesis, el sistema capitalista implica una imposibilidad lógica para conseguir que se alcance el interés de la mayoría; mientras que la democracia liberal tiene como condición existencial el surgimiento del interés de la mayoría. Por lo tanto, la coexistencia entre la democracia liberal y el sistema capitalista es absolutamente contradictorio. Esta conclusión es la más fuerte al repetirse tanto en la democracia liberal como en la sustancial.

Tabla 14: Síntesis Aporía N°4 entre el sistema capitalista y la democracia liberal

Numeración	Premisas
PH1	$C \longrightarrow \neg IM$
PH2	$DL \longrightarrow IM$
HC \therefore	$\neg (C \wedge DL)$

⁷⁹ Como ya se demostró en la sección 5.1.2.

3. Cotejamiento entre el deber ser lógico y el ser contemporáneo

Si el lector concluyese el artículo en la séptima sección y olvidase por un momento la geopolítica contemporánea, consideraría que, ninguna o en el peor de los casos muy pocas naciones, tendrían como sistema de gobierno la democracia y como sistema económico el capitalismo; no obstante, dicha especulación, lejos de cierta, es la antítesis de la realidad contemporánea, como se verá en la presente sección.

Para poder analizar la realidad contemporánea de la conjunción capitalismo-democracia (al menos desde un punto de vista numérico) es necesario preguntarnos como determinar a un sistema como capitalista y como determinar a un sistema como democrático. Si nos regimos a las definiciones instrumentales dadas en la tercera sección, y las volvemos tipos ideales (Weber, 2002), se va a encontrar una dificultad: las constituciones de los países alegan, en la mayoría de los casos, ser democráticas, aun cuando su realidad diste de sobremanera de aquello. De igual manera, evaluar cada uno de los países a partir de la lectura de su texto constitucional y de sus indicadores subjetivos resultaría una tarea que sobrepasa el objeto de esta investigación, por ese motivo, a continuación, se va a utilizar dos índices que pueden resultar un buen *proxy* para describir la situación actual del globo sobre la existencia de regímenes democráticos y de países bajo un sistema capitalista.

3.1. Delimitación de los Estados capitalistas

¿Cómo se determina que un país es o no capitalista? Como se mencionó en el párrafo precedente, aseverar con robustez que existe un esquema de propiedad privada de los medios de producción controlado por grupo detentor de estos y otro que vende su fuerza de trabajo en cada uno de los países del globo implicaría un análisis pormenorizado de cada uno de los Estados que componen el mundo, por lo que en sustitución a aquello se va a utilizar el índice Heritage (2020) de libertad económica. El índice Heritage (2020) evalúa cuatro aspectos para determinar la libertad económica de una nación: el imperio de la ley (sobre derechos de propiedad, la integridad gubernamental y la efectividad judicial), el tamaño del gobierno (al evaluar la carga tributaria y la salud fiscal), la eficiencia regulatoria (con miras a la libertad empresarial, laboral y monetaria) y la apertura de los mercados (con análisis sobre la libertad comercial, libertad de inversión y libertad financiera).

Según datos de la Fundación Heritage⁸⁰ (2020), 19 países (de 180 analizados) tienen una economía reprimida o estatista (con una calificación entre 0 y 49,9); sin embargo, pese a que estas economías están sumamente reguladas, no salen de la definición de sistema capitalista que se utilizó en la tercera sección⁸¹, por lo que se va a recurrir a una fuente auxiliar para determinar qué países están verdaderamente por fuera del sistema capitalista.

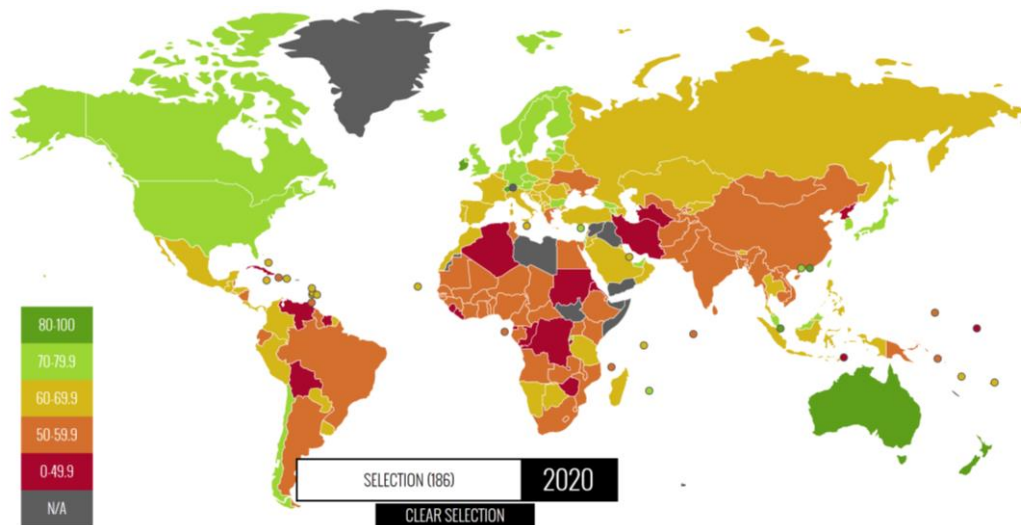
Pese a remarcar casos como los países del Estado del bienestar europeo y ciertos países no alineados que se oponen a las prácticas occidentales en Medio Oriente, Xiaglin, Hearn &

⁸⁰ Para evaluación pormenorizada e indicadores desglosados, revítese: Heritage (2020). *World Economic Index*. <https://www.heritage.org/index/ranking>.

⁸¹ En sustitución a aquello, su control central y dirigido puede darse dentro del mismo sistema capitalista, como sucede en el Estado Plurinacional de Bolivia, cuya economía sigue las lógicas del capital, pero con políticas más restrictivas para los grandes capitales y subsidiarias con los sectores con menores recursos (Xiaglin, Hearn & Weiguang 2017).

Weiguang (2017) consideran que los únicos países de los que se podría tener certeza de que actúan por fuera de las lógicas del sistema capitalista (como práctica dominante) son: la República Democrática de Corea y la República de Cuba. Cabe recalcar una mención especial por parte de los autores a la República Democrática Popular de Laos, la República Socialista de Vietnam y la República Popular de China, a cuyos países les otorgan un núcleo político socialista, pero en la práctica una economía de mercado. Resta por definir el espacio indeterminado de: la República Bolivariana de Venezuela, el Estado Plurinacional de Bolivia, la República Islámica de Irán, la República Argelina Democrática y Popular o la República Democrática del Congo, que sin estar al margen del capitalismo tienen economías mucho más dirigidas que el resto; sin embargo, aun cuando puede ser debatible si su modelo se inserta exclusivamente en el capitalismo o son regímenes híbridos, el determinarlos como capitalistas o no, resulta irrelevante, debido a que este número de países (5) no cambian las conclusiones de esta sección. En tal sentido, se definirá a los 161 países puntuados con más de 0,5 en el índice (Heritage, 2020) que se muestra en el gráfico 2 como capitalistas y los 19 restantes quedan en un limbo (por fuera de Corea del Norte y Cuba, que definitivamente son no capitalistas).

Gráfico 2: Libertad económica por países (2019)⁸²



Fuente: Heritage, 2020

3.2. Delimitación de los Estados democráticos

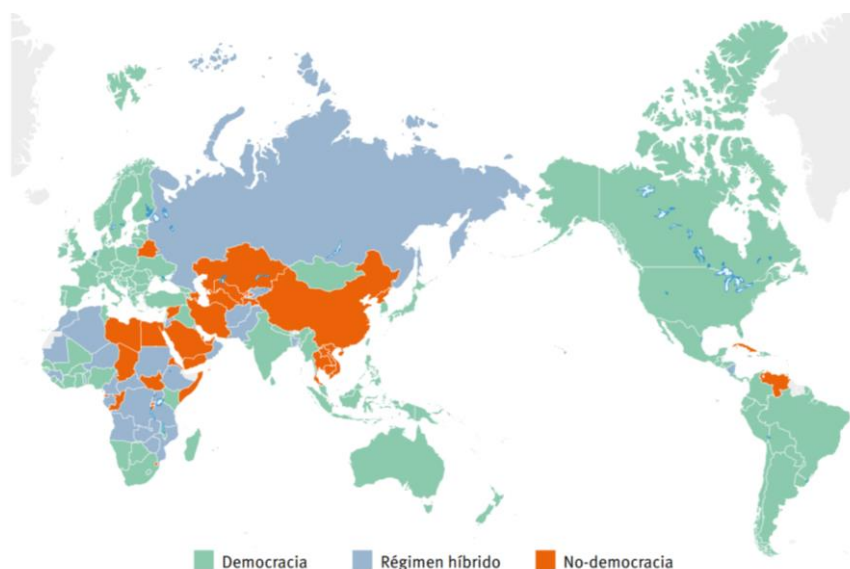
Tras haber definido a los países capitalistas y no capitalistas, se va a realizar un ejercicio análogo con los países democráticos y no democráticos. Según IDEA internacional (2019), apenas el 20% de los regímenes en el mundo son no democráticos, el 62% de los Estados son democracias y el 18% son regímenes híbridos, de una muestra de 97 Estados, como se puede ver uno a uno en el gráfico 3. El método que emplea esta organización para calcular estos datos (desde 1975) se basa en la evaluación del control popular y la igualdad política, donde con 5

⁸² Se puede observar el desglose de este gráfico en el anexo 1.

Aporías derivadas de la coexistencia de la democracia y el sistema capitalista en el período de globalización (1950-2020)

indicadores (Gobierno representativo; Derechos fundamentales; Control del gobierno; Administración imparcial y Participación) y 16 subindicadores⁸³ se mide el nivel real de las democracias.

Gráfico 3: Tipos de regímenes en cada país (2019)



Fuente: IDEA Internacional, 2019, p. 5.

A pesar de sistematizarse en únicamente tres categorías, lo que resulta más acertado para la categorización de esta investigación, los datos de IDEA excluyen a ciertos países por falta de información o por no sobrepasar su población el millón de habitantes (valor mínimo para realizar el análisis, según IDEA); por ello, se ha recurrido a otra fuente de contraste, que pese a tener una clasificación más compleja, tiene un universo más amplio, algo que es de gran utilidad para las conclusiones de esta sección.

A diferencia de la primera fuente, la metodología de *The Economist* (2019) es sobre todo de percepción, donde se les hacen 60 preguntas⁸⁴ a diversos ciudadanos sobre sus consideraciones respecto a: la libertad y justicia de las elecciones, la seguridad de los votantes, la influencia de poderes extranjeros en las elecciones y la capacidad del servicio civil de implementar políticas electorales. Como se explicará en la siguiente subsección, existen varios problemas con esta metodología, pero es la fuente comparativa más completa a la que se tiene acceso.

⁸³ 1. acceso a la justicia; 2. libertades civiles-de expresión, de asociación, de movimiento, de asamblea, de credo, política; 3. derechos sociales e igualdad-de género, entre grupos sociales, bienestar básico-; 4. eficacia parlamentaria; 5. independencia judicial; 6. integridad de los medios de comunicación; 7. ausencia de corrupción; 8. aplicación previsible de la justicia; 9. participación de la sociedad civil; 10. participación electoral; 11. democracia directa; 12. democracia local; 13. elecciones limpias; 14. sufragio inclusivo; 15. partidos políticos libres; 16. gobierno legítimamente electo.

⁸⁴ Las preguntas desglosadas pueden encontrarse en el anexo 2.

Según The Economist (2019), existen 54 regímenes que en la práctica son autocracias, de un universo de 167 países estudiados, lo que da un 32,2% de los países analizados. Si tomamos en cuenta las denominadas “democracias plenas” y las “democracias frágiles”, alrededor del 46% de las naciones de este universo son democráticas en la práctica (Tabla 15). No obstante, si se analiza exclusivamente la celebración de elecciones multipartidistas como indicador de la democracia, el 81% de los países estudiados serían formalmente democracias y apenas 32% carecen de esta condición, aun cuando muchos de ellos se siguen determinando como democráticos.

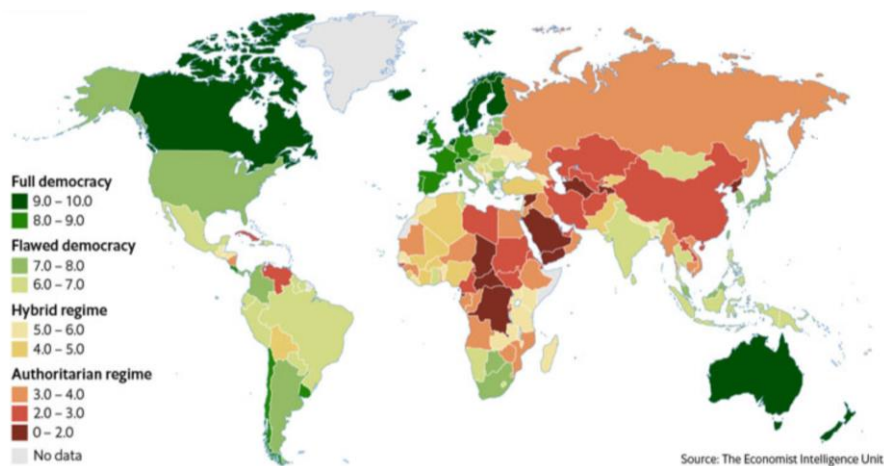
Tabla 15: Índice de democracia (2019) en números y porcentajes⁸⁵

Tipo de régimen	Número de países	% de países	% de la población mundial
Democracias plenas	22	13,2	5,7
Democracias frágiles	54	32,5	42,7
Regímenes híbridos	37	22,2	16,0
Regímenes autoritarios	54	32,3	35,6
Total	167	100	100

Fuente: The Economist, 2019

Si se pretende hacer un análisis por regiones, como se puede mirar en el gráfico 4, los países occidentales tienden a ser en la práctica, según estas mediciones, más democráticos. Se puede observar una concentración de esta tendencia democrática en América, Europa y Oceanía, siendo África y Asia los continentes con niveles más bajos de democracia, para la fuente.

Gráfico 4: Índice de democracia (2019) por países⁸⁶



Fuente: The Economist, 2019.

⁸⁵ El desglose de los países puede encontrarse en el anexo 3.

⁸⁶ El desglose de cada uno de estos países puede encontrarse en el anexo 3.

3.3. Conclusión del estado actual del capitalismo y la democracia

Respecto a la situación actual de los regímenes económicos y políticos es importante hacer algunas puntualizaciones, tanto metodológicas como del contenido subjetivo de estas.

En primer lugar, respecto a los países que en la época contemporánea viven en el sistema capitalista se va a seguir el razonamiento de Bauman (2008): en la época contemporánea, desde el fin de la guerra fría (1991), el esquema global ha sido unipolar y la doctrina dominante en términos económicos ha sido el capitalismo; cada una de las naciones a nivel global han sido influidas en mayor o menor medida por alguna de las formas de este sistema complejo, aunque se pueden plantear salvadas excepciones que (a pesar de estar igualmente influenciadas por dicho sistema), se han mostrado reacias a adoptarlo de manera dominante. Desde esta acepción y en consonancia con Xiaglin, Hearn & Weiguang (2017), se plantea que a excepción de Corea del Norte, Cuba y en cierta medida Venezuela, todo el resto de países está inserto en alguna especie del capitalismo, tanto de manera regional (en todas las regiones del mundo la primacía sistémica se avoca al capitalismo) como de manera interna (donde al margen de alguna retórica opositiva, sigue existiendo la propiedad privada de los medios de producción concentrada en un grupo económico y una importante polarización de las clases sociales).

En segundo lugar,⁸⁷ al adoptar los datos de *The Economist*⁸⁷ (2019), se determina que existen 135 países (de la muestra de 167) que cumplen con al menos estas condiciones: autodenominación democrática y elecciones multipartidistas. Cabe mencionar que existen más Estados denominados “repúblicas” y “democracias” (dentro del grupo que analizan tanto IDEA como *The Economist* y Xiaglin, Hearn & Weiguang), aunque estos Estados no cumplen las condiciones antes enunciadas, por lo que se los aísla del análisis⁸⁸.

A partir de los datos presentados, cabe hacerse varias preguntas respecto a la democracia: ¿Cuántos países cumplen las características planteadas por Held (2006) y Ferrajoli (2001) para determinarse democracias sustanciales? ¿Y para ser democracias formales?, ¿Por qué los países se denominan como “repúblicas” o “democracias” cuando no lo son en el sentido expuesto? ¿Por qué incluso varias autocracias se determinan como democracias? A más de estas preguntas sobre la democracia cabe realizar el mismo ejercicio con el sistema capitalista: ¿Por qué existen naciones (como China, Laos o Vietnam) que se oponen ideológicamente al sistema capitalista y tienen una economía de mercado? ¿Por qué desde varios países de Oriente Medio existe una oposición a los valores capitalistas occidentales, pero se insertan en la lógica de mercado?⁸⁹

⁸⁷ Se consideró más acertada la metodología empleada por IDEA Internacional (2019) al ser un mecanismo híbrido entre percepción ciudadana y evaluación técnica *in situ*; sin embargo, el universo de países estudiados por esta organización es significativamente inferior a los de *The Economist*, por lo que se prefirió aquella metodología para definir las autocracias.

⁸⁸ Al no cumplir con las condiciones auténticas de las democracias que se pretenden a partir de la definición instrumental antes empleada.

⁸⁹ Es importante mencionar que estas dos últimas preguntas no podrán responderse en la presente investigación y se dejarán para investigaciones posteriores. No obstante, tener una sucinta aproximación a algunas generalidades de sus respuestas es significativo para dilucidar que puede existir una oposición ideológica al sistema capitalista

Con consciencia de que cada una de estas preguntas podría significar una investigación en sí misma, se va a brindar sucintas respuestas como antesala de una hipótesis particular desde el marxismo heterodoxo (Althusser, 1970) que puede utilizarse para explicar esta situación. Respecto a la primera pregunta, sobre ¿Cuántos países cumplen las características planteadas por Held (2006) y Ferrajoli (2001) para determinarse democracias sustanciales?, no existen datos certeros, debido a que se requeriría hacer un estudio comparativo entre todos los países estudiados para evaluar de manera pormenorizada indicadores de inequidad (como el coeficiente de Gini en el ingreso y la propiedad), aspectos relativos a sus mercados laborales (evolución de los salarios reales, ratios de salarios del último quintil con los dueños de los medios de producción, entre otros) y respuestas ciudadanas respecto a las características de las democracias planteadas en la tercera sección⁹⁰.

Respecto a la segunda pregunta, ¿Y para ser democracias formales?, se considera que un buen *proxy* de la democracia liberal puede ser el índice de democracia de *The Economist* (2019), aunque hay algunas preguntas que no captan la esencia central de la “independencia del Estado”, que se planteó en la quinta sección. Respecto a este punto, se podría decir que apenas 22 países (5,7% de la población mundial) viven en alguna medida una democracia liberal⁹¹, lo que da cuenta de que, aun con una metodología laxa para los presupuestos teóricos que se han planteado en la cuarta y quinta sección, el número de democracias es reducido (y no incluye a países como Estados Unidos, Corea del Sur, Japón o Italia).

Respecto a la tercera y cuarta pregunta, ¿Por qué los países se denominan como “repúblicas” o “democracias” cuando no lo son en el sentido expuesto? ¿Por qué incluso varias autocracias se determinan como democracias?, se sostiene la hipótesis⁹², a la luz del marxismo heterodoxo (Isuani, 2015), de que los defensores del sistema capitalista y/o los grupos de poder de cada Estado han pretendido denominarse, en muchos de los casos, defensores de los regímenes democráticos con dos objetivos: acentuar en los individuos la responsabilidad de los eventos desfavorables (Alemán, 2019) y para sostener que, en pos de mantenerse la democracia, ha de defenderse el único sistema que puede protegerla: el sistema capitalista (con su nombre específico para cada contexto) (Fazio, 2014).

En cuanto a la quinta y sexta pregunta (sobre el sistema capitalista) ¿Por qué existen naciones (como China, Laos o Vietnam) que se oponen ideológicamente al sistema capitalista y tienen una economía de mercado? ¿Por qué desde varios países de Oriente Medio existe una oposición a los valores capitalistas occidentales, pero se insertan en la lógica de mercado?, se encuentran respuestas muy similares. Como sostienen Amin (2005) y Booth (2013), la época

en muchos casos, pero las fuerzas del mercado suelen sobrepasar los reparos ideológicos o barreras sociales en la mayor parte de los casos (Amin, 2014).

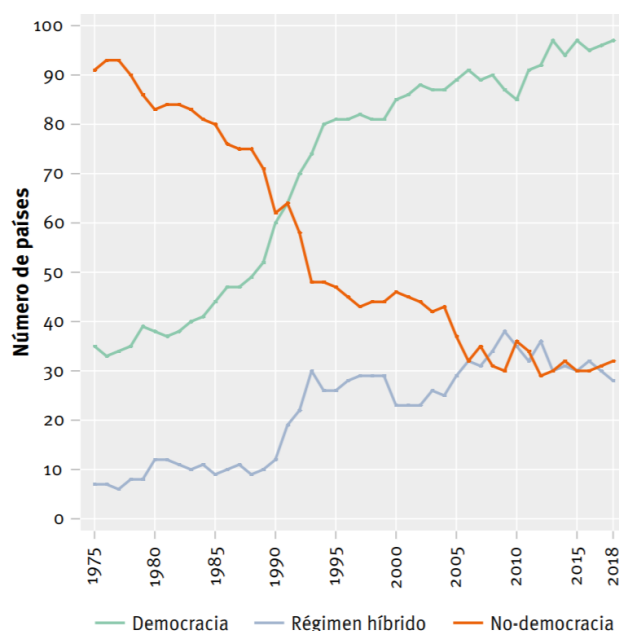
⁹⁰ Un *proxy* de este ejercicio sería el índice de democracia de *The Economist* ajustado por desigualdad, pobreza, desempleo, equidad de género y otras variables que puedan coadyuvar a la medición de una democracia real, aunque estos indicadores no se han logrado encontrar en la presente investigación con los ajustes antes mencionados.

⁹¹ Quizá el hablar de 22 democracias liberales sería excesivo, tomando en cuenta la importante brecha (de 8,0 a 10,0) de posibilidades del índice, siendo incluso una puntuación de 10,0 (inexistente) un valor que no refleja todas las características antes discutidas.

⁹² Esta hipótesis ha de desarrollarse en la sección que abarque la ideología y los aparatos ideológicos del Estado.

contemporánea está caracterizada por el avance de la globalización capitalista y el *habitus* imperante (Bourdieu, 1999) es el del intercambio mercantil. Por estos motivos, los países no alineados pueden manejar una retórica insurgente y opuesta a las lógicas del capital, aun cuando materialmente no poseen los medios para la afamada emancipación o en caso de poseerlos, los resultados económicos serían subóptimos para sus pretensiones (Hardt y Negri, 2002). En tal sentido, es comprensible que países autodenominados como “comunistas” pueden estar insertos en las lógicas del capital e incluso superar la libertad económica a la nación que se considera el estandarte del capitalismo⁹³ y que países férreamente fundamentalistas (como es el caso de varios en Medio Oriente) puedan tener niveles altos de integración al sistema capitalista, especialmente por sus reservas de petróleo (Brown, 2018).

Gráfico 5: Desarrollo del número de democracias, regímenes híbridos y autocracias (1975-2018)



Fuente: IDEA Internacional, 2019, p. 6.

Las explicaciones de esta sección son tan solo los antecedentes de la siguiente, aunque para comprender cuál es la situación actual del capitalismo y la democracia, es significativo analizar sus tendencias. Como se puede ver en el gráfico 5, la tendencia global de la democracia en la globalización ha sido creciente y la de las autocracias ha sido decreciente. En el mismo período, como se puede observar en el gráfico 6, la tendencia del índice de libertad económica global ha ido en aumento, con contados reveses. ¿La conclusión general? Desde el inicio de la globalización hasta la fecha el mundo se ha vuelto más democrático y con mayor libertad económica (más capitalista, si lo analizamos en el sentido de los párrafos precedentes).

⁹³ Véase el índice de libertad económica mayor de China con respecto a Estados Unidos (Heritage, 2020).

Gráfico 6: libertad económica global (1995-2016)

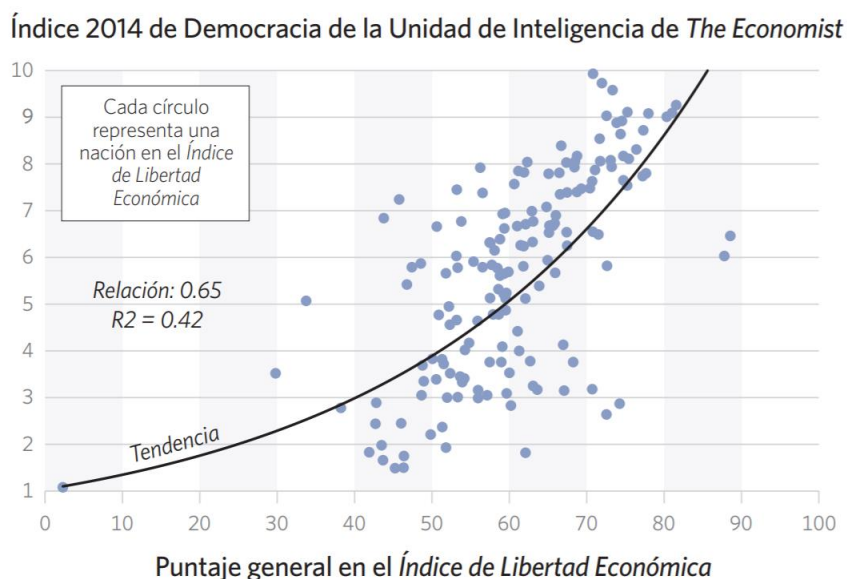


Fuente: Heritage, 2016, p. 3.

Luego de observar ambas series, la inevitable pregunta que ha de formularse es: ¿existe una relación entre capitalismo y democracia? Según Heritage (2016), como puede observarse en el gráfico 7, la respuesta aparente sería: “sí”, existe una correlación entre la democracia y el sistema capitalista. Aparentemente, los Estados que puntúan más alto en el índice de democracia global, puntúan más alto en el índice de libertad económica. No obstante, cabrá puntualizar que correlación no significa causalidad y deberá existir algún argumento que sostenga lo que puede verse en la gráfica.

Según Heritage (2016), el hecho de que exista mayor libertad económica se traduce en una mayor libertad política y el hecho de que la economía sea planificada implica restringir la voluntad individual y con ello las posibilidades de una democracia auténtica. Por los motivos expresados en secciones precedentes, existe una completa discrepancia con esta lectura hecho por Heritage y se presentarán algunas razones que fungirán como cierre de la sección.

Gráfico 7: Libertad económica y gobernanza democrática



Fuente: Heritage, 2016, p. 3.

En primer lugar, ninguna de las naciones estudiadas por *The Economist* puede catalogarse como una democracia liberal en el sentido que aborda Held (2006), debido a que: existen barreras de acceso a la política para los ciudadanos comunes (Poulantzas, 2007), los costos de oportunidad de ir a votar son distintos entre los individuos más acaudalados y los menos (Isuani, 2015), ciertos partidos tienen más recursos que otros y por ende tienen mayores posibilidades de injerencia en el electorado (Fontana, 2019), muchas transnacionales tienen la posibilidad de persuadir a los votantes (Streeck, 2016), el interés privado prima por sobre el interés colectivo (Aporía 7.2.2) y la voluntad electoral se vicia por la influencia de la publicidad electoral (García, 2010).

En segundo lugar, el tema de la autopercepción de la democracia, adentrados nuevamente en el estudio de *The Economist*, hace que los individuos puedan poseer sesgos que le resten fiabilidad a los estudios, como sucede en el caso de los aparatos ideológicos del Estado, como se va a evidenciar en el siguiente apartado cuando se hable del rol de los medios comunicación, la escuela (academia) y la religión.

Finalmente, por lo que se pudo ver en las comparativas entre ambos indicadores, existe una concentración de las naciones mejor puntuadas en occidente, donde se tiene, en promedio, mayores recursos económicos que en otras regiones del globo y eso puede generar un sesgo por la distribución del ingreso, que permite a los individuos vivir en una sociedad de consumo que patee su levantamiento a costa de la explotación de otras regiones del globo (Salinas, 2011). En otras palabras, se podría hablar de contextos en Occidente donde impera el sistema capitalista y los individuos pueden tener menor aversión al mismo, debido a que este funciona para la mayor parte de los sujetos (o al menos no funciona tan mal como en otras regiones) a costa de los perjuicios de otras latitudes.

Como argumento que secunda la oposición a la consideración de que los países contemporáneos son democracias, Coastworth sostuvo como errática la vinculación entre el concepto de democracia y capitalismo; y se muestra reacio a la postura de múltiples académicos que en la realidad pretendían legitimar discursos de dominación:

“El pragmatismo degeneró prontamente en una especie de religión para aquellos que optaron por creer que la historia llega a su fin con la democracia y el capitalismo. Los historiadores son escépticos, con razón, de tales utopías antihistóricas, en parte porque nos amenazan con un desempleo teleológico. Ellos también hacen más difícil ver el cambio político y económico como procesos históricos, y por lo tanto facilitan las disputas sin sentido para obtener objetivos que solo se pueden ganar por otros métodos” (2012, p. 205).

En la misma línea acomodaticia que se ha realizado desde las ciencias sociales, cabe cuestionarse sobre el vínculo material que existe entre ambos conceptos en algunos casos particulares:

“Stephen Haber, Noel Maurer y Armando Razo demuestran los problemas de la democracia y han modelado lo que ellos llaman la institucionalización de una especie de ‘capitalismo mafioso’ o ‘Integración Política Vertical’ (IPV) en México, en el cual el gobierno de Porfirio Díaz (1876-1910) descubre cómo comprometerse con los miembros de la elite económica de manera lo suficientemente creíble a no expropiar sus propiedades, y lograr que estos sean inducidos a invertir en las instituciones financieras y en las actividades productivas que el país tanto necesitaba (Haber, Razo y Maurer, 2003). Ese modelo podría aplicarse con ventaja no solo a México sino también a otros países”. (Coastworth, p.225).

En tal sentido, es menester dilucidar como la democracia ha perdido su esencial fundacional en su aplicación contemporánea y ver cómo, dentro de la globalización, la dimensión del capital ha absorbido casi por completo a la del poder del pueblo⁹⁴, como se ha visto en esta sección.

Los argumentos de Coastworth fungen como antesala de la explicación del rol de la academia para sostener el vínculo entre capitalismo y democracia y son útiles para comprender la díscola relación que hasta la fecha se ha venido normalizando.

La conclusión de esta sección es que la mayor parte de los países del mundo viven en la actualidad insertos en el sistema capitalista, con mayor o menor libertad económica, y estos Estados en gran medida se autodenominan como democráticos y cumplen, en medidas muy restringidas, las características que se proponen teóricamente para las democracias (Held, 2006). Si bien es cierto que no se puede hablar de una sola democracia sustancial, al menos como tipo ideal, se encuentra en la práctica una serie de democracias liberales denominadas por algunos índices como “plenas” en las cuales impera el sistema capitalista, lo que es fuertemente contradictorio.

En la misma línea de ideas es importante aclarar que existe una significativa brecha entre el ser y el deber ser. Pese a que muy pocos países son democracias plenas⁹⁵ (22, según *The Economist*, 2019) y la mayor parte de los países están insertos en el sistema capitalista (salvo 3, según

⁹⁴ Investigar respecto a la forma en la que sucedió esto será objeto de una futura investigación.

⁹⁵ Con todas las limitaciones de la aproximación de *The Economist* (2019).

Xiaglin, Hearn & Weiguang, 2017), resulta incongruente que los países que, según *The Economist* (2019), cumplen todos los requisitos para ser considerados democracias (liberales) plenas, sean Estados donde impera el sistema capitalista. Aun existiendo estos 22 casos (en los que destacaría la ausencia de países como Estados Unidos), son demasiados como para considerarse democracias plenas y países capitalistas, por lo que, pese a la discrepancia metodológica con la fuente, se debe buscar una explicación para estos casos y para los tantos otros que, siendo capitalistas, se autodenominan como democracias.

Aunque no se considera que se pueda hablar de regímenes políticos en la actualidad, donde impere “el poder del pueblo”, existen un amplio número de regímenes en los que algunos autores creen hallar democracias liberales, por ello, es relevante buscar explicar, luego de plantear que no existen democracias auténticas en la actualidad, el porqué de la creencia de que algunos países son democracias capitalistas.

Muy probablemente el lector debe estar desconcertado en este punto, luego de haber revisado la rigurosa formulación de siete aporías en la séptima sección (especialmente las cuatro últimas que muestran que el sistema capitalista es contradictorio con la democracia liberal que se instrumentaliza en los índices IDEA y *The Economist*), y haberlas contrastado con los datos expuestos en este apartado (puntualmente los de Heritage). La inexorable pregunta que cabe realizarse en este momento es: ¿Cómo se ha logrado conciliar las aporías lógicas entre el capitalismo y la democracia en una realidad donde aparentemente coexisten? Para la respuesta a esta pregunta, la teoría tiene diversas explicaciones, como se explicará en la sección posterior.

4. Conciliación de la democracia con el sistema capitalista a través de los Aparatos Ideológicos del Estado (AIE)

Tras haber demostrado paso a paso algunas contradicciones irresolubles entre la democracia (liberal y sustancial) y el sistema capitalista; y luego haber evidenciado la irrefutable supremacía electiva del capitalismo en el mundo contemporáneo, de la mano de la autoidentificación democrática de los Estados, es menester preguntarse: ¿Cómo coexiste la democracia con el sistema capitalista en la práctica cuando en teórica son absolutamente antagónicos?

La primera respuesta, abordada ya en los últimos párrafos de la sección precedente, es que no existe en la actualidad una democracia liberal auténtica y mucho menos una democracia sustancial que sea capitalista. Al ser el deber ser la abstracción lógica de la realidad, resulta coherente que sea imposible subsumir en una sociedad ambos sistemas y que efectivamente se tenga que seleccionar a uno por sobre el otro. No obstante, no se va a entrar a este debate en esta investigación, debido a que la simple refutación a esta respuesta sería el cambio de la semántica de aquel significante y se concluiría en un debate terminológico, aunque necesario, estéril. En sustitución a aquello, se va a suponer que pueden existir deformaciones lingüísticas (Strauss, 1962) que permitan que el término se concilie en algún neologismo que contenga una aporía como el de “democracia capitalista”.

En tal sentido, como ejercicio teórico se supondrá que en la realidad se da esta coexistencia y se presentarán algunas explicaciones que se recopilaron de las ciencias sociales para esta compleja problemática que atañe a la mayor parte de los Estados globo (Estados capitalistas), por no hacer referencia a todos. Debido a que este es un tema ampliamente debatido en ciencias sociales⁹⁶, no existe una respuesta unívoca y el debate podría abordarse desde varias aristas: las instituciones, desde la estructura, desde las funciones sociales, desde los sistemas en sí mismos o desde la ideología.

Para Przeworski (2012) hay dos grupos de explicaciones para esta coexistencia⁹⁷: en primer lugar, está el argumento de que los trabajadores (la mayoría) no quiere que se alcance dicha equidad; y la segunda, que la equidad formal-política (democracia liberal) es insuficiente frente al control (material-estructural) que tienen en el sistema los detentores de la propiedad privada.

Respecto a la primera línea argumentativa del párrafo precedente, Przeworski (2012, p.24) expone las siguientes razones por las cuales sigue coexistiendo la democracia con el sistema capitalista: a) Una falsa conciencia, debido a la incomprensión de los votantes sobre lo que significa la propiedad privada productiva y la no productiva b) Una dominación ideológica por la posesión de los medios de comunicación por parte de los capitalistas c) División en los votantes por temas no económicos (etnia, religión, tradiciones, entre otras) d) Creencia de los trabajadores de que en algún momento se volverán capitalistas e) Miedo a perder status social por defender causas de los pobres f) Desconocimiento de los verdaderos efectos y consecuencias de las agendas que defienden los intereses de los capitalistas y g) La creencia de que la pobreza o la riqueza son producto del nivel de esfuerzo que un individuo.

Respecto a la segunda línea argumentativa del penúltimo párrafo, Przeworski (2012, p.25) brinda las siguientes elucidaciones del porqué la democracia coexiste con el sistema capitalista: a) Los individuos más acaudalados son quienes acceden a posiciones de decisión política y los utilizan para defender sus intereses b) Las instituciones democráticas no son de mayoría simple, sino de mayoría calificada⁹⁸ o agravada⁹⁹ c) Ante proyectos revolucionarios, el Estado (afín a las élites) puede hacer uso de su monopolio de la fuerza y evitar que se derribe un sistema inequitativo d) Para los gobiernos existe un *trade-off* entre crecimiento y equidad y buscan que los dueños de los medios de producción tengan un incentivo para invertir y mejorar la condición de todos los individuos en la sociedad.

⁹⁶ Véase la sección cuarta.

⁹⁷ En una línea similar, según la propuesta de Tasha Fairfield (2013), las élites económicas logran mantener la coexistencia entre el capitalismo y la democracia por dos vías: por un lado, mediante el poder estructural (amenaza de estancamiento económico, reducción de la inversión o control sobre la liquidez del país); por otro lado, mediante un poder instrumental (*lobbying*, financiamiento de campañas, control de la información reproducida). Ambos poderes, según la autora, tienen mayor o menor impacto de acuerdo con los niveles de educación de la población (a menor educación de la población mayor poder instrumental de las élites) y a la inequidad (a mayor inequidad mayor poder estructural de las élites).

⁹⁸ Esto quiere decir que requieren de un porcentaje mayor que el 50% para alterar el *statu quo*.

⁹⁹ Un ejemplo de aquello serían los sistemas bicamerales (dos instancias para que una resolución tenga éxito), las potestades de veto presidencial o la conformación derivada (no de democracia directa) de instituciones como cortes supremas o bancos centrales.

Aunque todas estas explicaciones son sumamente interesantes, cada una merecería un apartado para la discusión, por lo que a partir de los textos que se han podido indagar en el presente trabajo, se considera que la ideología es una de las mejores explicaciones para la actual coexistencia de la democracia y el sistema capitalista, con las salvedades respectivas de la discrepancia de la existencia de una democracia auténtica.

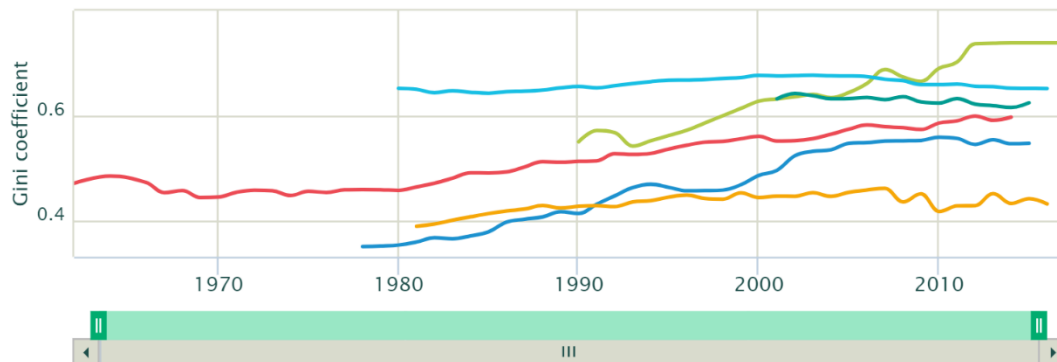
Si el lector omitiese esta sección, consideraría que es incoherente que un sistema que perjudica en tal magnitud a los menos favorecidos pueda continuar en vigencia y, obviando las múltiples contradicciones inherentes al sistema capitalista, pueda mantenerse casi como único sistema. Para evitar esta interrogante, en la presente sección se dará una explicación desde la ideología y los aparatos ideológicos del estado a la luz de las teorías de Althusser (1970).

4.1. Sobre la reproducción simple y ampliada de la democracia

Una formación social que no produzca lo suficiente para la existencia y a la vez reproduzca las condiciones de producción está condenada a la pronta desaparición (Marx, 1868). En base a esta frase que Marx acuña en su *carta a Kugelmann* se construirá una frase análoga respecto al régimen político más extendido en la época contemporánea: una democracia que no sincere los aparatos ideológicos del Estado está condenada a decantar en una tiranía solapada.

Enfocando una alegoría similar a la explicación que hace Marx en el capítulo primero de *El Capital* (1868) respecto a la reproducción simple y la reproducción ampliada de las condiciones de producción, se puede hablar de una reproducción simple y ampliada de la democracia. Por un lado, la victoria en unas elecciones de un partido que pretenda respetar en un grado mínimo la estructura electoral y la participación política de un porcentaje significativo de la población durante unos comicios específicos funge como la reproducción simple de una democracia. Por otro lado, el mejoramiento de las instituciones, el perfeccionamiento de los sistemas electorales y los avances en materia de transparencia, participación e idoneidad, operarían como una reproducción ampliada de un sistema de gobierno.

Debido al constante aumento de requerimientos civiles y la máxima de avance civilizatorio, que es tan difundida y defendida, sería lógico que el sistema capitalista, como suele hacer en la producción, pretenda hacer un ejercicio de reproducción ampliada de la democracia. Empero, aun con el invariable discurso de progreso sostenido, que exponen los más asiduos defensores del neoliberalismo (Harvey, 2013); el exponencial aumento poblacional, la creciente desigualdad en los países que han aplicado una ideología capitalista (Gráfico 7), los extendidos cuestionamientos a casos como el de Jair Bolsonaro (respecto al respeto a los derechos de las minorías) o Donald Trump (respecto a su victoria con menos de la mitad de los votos efectivos); llevan a pensar que esa reproducción ampliada de la democracia no es más que una entelequia y, lo que es aún más grave, la reproducción simple parece verse seriamente en jaque por uno de los males que es cada vez menos tolerado: falta de imparcialidad electoral. La pregunta fundamental en esa falta de imparcialidad, discutida en la aporía 2.1.4, sería: ¿Por qué los individuos, en regímenes democráticos, no terminan con el sistema que impiden que sus agendas óptimas sean las triunfadoras en las elecciones (por competición asimétrica)?

Gráfico 8: Coeficiente de Gini entre 1960 y 2018

Fuente: World Inequality Index

La respuesta a la pregunta que se formula en el párrafo predecesor es el punto medular de esta sección, punto que será explicado mediante un razonamiento hipotético. Bajo presupuestos neoclásicos de simetría de información, información perfecta e información completa (Mankiw, 2002), los trabajadores que entiendan una relación de explotación en el sistema elegirían un representante que cambie el sistema capitalista por uno en el que prime la equidad económica; y, de ser cierto el aumento de la concentración de la riqueza (gráfico 2), la inmensa mayoría tomaría esta decisión y estaría en capacidad de dar fin al sistema antes mencionado. Pero ¿por qué no sucede esto? Como se va a explicar a continuación, los aparatos ideológicos del Estado son los que permiten, aun mediante una irreconciliable contradicción, el desarrollo del capitalismo dentro de un régimen democrático.

Antes de explicar los AIE, cabe preguntarse, ¿es coherente para los trabajadores pretender una democracia que no sea equitativa en sentido económico? Si planteamos un modelo de votación en función a la canasta electoral que maximice la utilidad de cada individuo, se va a encontrar que los votantes que no poseen medios de producción escogerían niveles de impuestos que en el largo plazo converjan hacia la equidad económica; mientras que los capitalistas escogerían niveles impositivos tendientes a cero (Alessina & Rodrik, 1991). Al ser los capitalistas minoría, un escenario de información: perfecta, completa y simétrica, les sería desfavorable, por lo que romper este escenario es imperativo para su maximización de utilidad, personal, y beneficio, empresarial. Procuran que no exista una barrera legal para su maximización funcional (en la función de beneficio de la empresa), es el gran reto de la clase empresarial (Solimano, 2011), pero una democracia (con las características revisadas en la quinta sección) sería un acérrimo impedimento para aquel acometido; a menos de que la mencionada élite empresarial logre legitimar un doble estándar moral en su discurso. La clave para el mantenimiento del sistema, según Althusser (1970), sería lograr que, por un lado, la mayoría (los trabajadores), crean ser quienes toman las decisiones, o al menos formalmente sean quienes lo hagan, y ello implique una culpabilidad lógica de los escenarios subóptimos a los que se arriba; y, por otro lado,

internalizar en los individuos una idea de igualdad de oportunidades, premisa básica del neoliberalismo (Alemán, 2019), en la que consideren que existe una igualdad de posibilidades en el sistema y que los resultados dispares se deben a diferencias en el esfuerzo de cada individuo. Con este doble estándar moral en el que los capitalistas no son responsables de las “malas decisiones” electorales¹⁰⁰, que pueden implicar gravámenes al capital o al ingreso; pero sí son responsables de las “buenas decisiones” empresariales que los vuelven legítimos mercedores de mejores condiciones de vida que sus trabajadores, los capitalistas pueden alegar que existen restricciones estructurales por “errores en las votaciones” (sujetas a las políticas democráticas) y una férrea capacidad de agencia (por el libre albedrío que le da al individuo la igualdad ante la ley de la democracia liberal). Cabra únicamente cuestionarse, ¿cómo internalizar en los individuos este doble estándar moral que los haga sentirse culpables de las restricciones sistémicas, pero a la vez posibilitados de un ascenso social de acuerdo con sus decisiones (capacidad de agencia)? La respuesta desde el enfoque que se presenta en esta investigación es meridiana: los aparatos ideológicos del Estado.

4.2. Sobre el poder del Estado, los Aparatos de Estado y los Aparatos Ideológicos del Estado

Karl Marx (1848), en el manifiesto comunista, define al Estado como el “comité ejecutivo de la burguesía”, que actúa alineado en su totalidad con sus objetivos. Aquí cabe señalar que hay una diferencia sustancial entre el poder de Estado (por lo que luchan las clases sociales) y el aparato del Estado (lo que reproduce al Estado como tal). El aparato del Estado (AE) puede seguir en pie, sin que esté vigente el poder del Estado¹⁰¹; el aparato se mantiene en tanto mantenga recursos pecuniarios, el poder del Estado se mantiene en tanto exista credibilidad civil y alienación colectiva (he ahí la razón de la lucha de clases). En tal sentido, mientras toda la lucha política de las clases gira alrededor del Estado, de la toma y conservación del poder, los aparatos de Estado son un instrumento de quién detenta fácticamente dicho poder para mantener el *statu quo*.

Los AE son instituciones coercitivas, coactivas y de represión por excelencia: Gobierno, administración, ejército, policía, tribunales, cárcel. El marxismo ortodoxo sostiene que el proletariado debe tomar el poder del Estado para luego destruir el aparataje del Estado (El Estado como tal) y no concibe a esto posible por medios pacíficos, sino únicamente a través de medios revolucionarios, luego de la toma de los medios de producción por voluntad obrera. Por su parte, el marxismo heterodoxo avanza en esta posición al decir que nada podrá hacerse si se destruyen los AE, pero se mantienen los aparatos ideológicos del Estado (AIE) (Althusser, 1970).

Los AIE son instituciones persuasivas, disuasivas y de convencimiento por excelencia: la religión, la escuela, la familia, el sistema jurídico, el sistema político, el orden sindical, los medios de información y la construcción cultural. Los AIE tienen la función de asegurar la obediencia servil, mediante enseñanzas sesgadas y un dogmatismo reproducido; priorizando la

¹⁰⁰ Tomar en cuenta el punto antes presentado de la falta de independencia electoral en el sistema capitalista.

¹⁰¹ Con la no vigencia del poder del Estado se habla del escenario en el que el Estado como institución deje de tener legitimidad y jurisdicción.

violencia simbólica, psíquica y cultural, aunque con un uso subsidiario de la violencia física en caso de anomalías periódicas (Althusser, 1970).

En pos de lograr mayor claridad entre los AE y los AIE se va a realizar una diferenciación de ambos. En primer lugar, la unidad de los AIE no es visible, la de los AE es evidente (el Estado mismo y su división institucional jerárquica). En segundo lugar, los AE son de dominio público, mientras que los AIE son en su mayoría privados (iglesia, familia, escuela. Finalmente, cabe recalcar que la violencia en los AE es prioritaria, mientras que en los AIE es subsidiaria, algo que se entiende por su carácter disuasivo (Foréz, 2020).

Según Althusser (1970), la estructura está compuesta por las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción; o, dicho de otra manera, las condiciones materiales. Por su parte, la superestructura representa la base jurídico-política (Derecho y Estado) y la base ideológica (religión, moral, instituciones). La discusión entre AE y AIE es fundamental para marcar la diferenciación entre el marxismo ortodoxo y el heterodoxo¹⁰². Mientras que, para el marxismo tradicional, la estructura define a la super estructura; el marxismo heterodoxo cree que esta relación es inversa y este dota de más trascendencia a la ideología que a las restricciones estructurales. Pensar que, como sugieren autores marxistas de esta línea (Zizek, 1992), la ideología ha llegado a persuadir al individuo a tal punto que este ahora encuentra satisfactores dentro de la propia estructura de dominación es una de las formas para explicar por qué no ha existido una ruptura del sistema capitalista, incluso en regímenes democráticos.

Como cierre de esta sección, valdrá decir que para Althusser (1970) ninguna clase puede tener el poder de Estado en forma duradera sin ejercer su hegemonía en los aparatos ideológicos del Estado, por lo que la única manera de asegurar el control, desde esta óptica, sería mediante los mencionados AIE. Lo que adquieren aún más importancia en un régimen democrático, debido a que la coacción es materialmente imposible, bajo las premisas mencionadas en la quinta sección.

4.3. Sobre la lógica de construcción de la ideología

Tras haber abordado la problemática de los AE y los AIE, considerando que en la globalización los segundos adquieren una mayor importancia que los primeros¹⁰³, se va a hablar del determinante de la dominación social: la ideología. Para Althusser (1970), la ideología es el sistema de ideas que domina el espíritu de un hombre o un grupo social. El pensador francés considera que la ideología es eterna, es coexistente con el hombre y por lo tanto no tiene una historia propia. Esta consideración es imperativa para entender los mecanismos de persuasión democráticos, ya que se concebiría que los hombres no representan su condición (material) en la ideología, sino que representan las condiciones de ellos con su existencia y la alteración de la autorreferencia (forma en la que el sujeto se concibe) puede cambiar la misma forma en la que el individuo entiende a la realidad (Longan, 2013).

¹⁰² La importancia de mostrar esta discusión recae en la explicación que se da en este apartado a la coexistencia entre el capitalismo y la democracia. El hecho de que la ideología se superponga a las condiciones materiales hace que los AIE sean más significativos que los AE en la globalización y por ello, los mecanismos de conciliación entre ambos sistemas (capitalismo y democracia) sean subsidiariamente coactivos y ya no esencialmente coactivos.

¹⁰³ Esto en el presupuesto de que la estructura es determinada por la superestructura.

Es importante aclarar que, para esta lectura del marxismo heterodoxo, la ideología no es el mundo como tal¹⁰⁴, sino una manera de observar al mundo. Es así como en el capitalismo no se representa la relación de producción como tal, sino la relación del individuo con las relaciones de producción y allí existe un espacio para el espejismo democrático. Los individuos no conciben a la realidad como miserable, sino que interpretan su posición en dicha realidad como miserable, con la idea de que esta puede cambiar (Logan, 2013). En tal sentido, el individuo no concibe al sistema como problemático, sino a su rol en el sistema, bajo una creencia de que fenómenos como el “ascenso social” o el cambio de su realidad son perfectamente factibles. En tal sentido, el gran éxito del capital yace en lograr reproducir: prácticas, creencias, actos volitivos y símbolos, con los que la gran mayoría se identifique y aspire, aun cuando su realidad material dista de todo ello. Es allí donde es importante cuestionarse: ¿Existe realmente un incentivo material para los individuos, en un régimen democrático, a votar por una agenda de redistribución cuando en su psique existe una creencia de un posible ascenso social? Para Stiglitz (2012), la respuesta a esta pregunta es negativa y el problema de aquello, dejando de lado la dimensión ética, es que las posibilidades sistémicas de ascenso social son remotas y el determinismo se vuelve la regla, antes que la excepción.

La democracia, desde su estructura, se ha vuelto una forma de conseguir que los individuos acepten su culpa y se referencien como gestores de sus condiciones precarias. Frases como: “ustedes escogieron a sus representantes”, “El pueblo tiene a los gobernantes que merece” o “La culpa es del que elige” resquebrajan la posibilidad de identificar las formas originarias de inequidad social (el sistema capitalista) (Whitford, 2016). Es psicológicamente lesivo que los asalariados, los marginales y todas las facciones subalternas de la sociedad se consideren titulares de la culpa (Aleman, 2018). El éxito de la democracia capitalista es justamente ese: volver a las víctimas aparentes victimarios (Chul-Han, 2016). La democracia viciada ha logrado hacer creer a los detentores del poder (el pueblo) que las injusticias sociales, la inequidad, la pobreza, el desempleo y todos los problemas del mundo contemporáneo en general, son responsabilidad suya, lo que tiene efectos sumamente negativos en la psicología de los individuos, porque distorsiona su forma de ver el mundo, al hacerles creer que ponen en marcha ideologías que en realidad en ningún momento se aplican (Zizek, 1992).

El trabajador, el desposeído de los medios de producción, el sujeto creador de la plusvalía no hace más que vivir de una quimera, de una esperanza, de una ilusión. El persuadir a los individuos a ser afines al sistema se vuelve un esquema necesario, para que, en regímenes democráticos, no se logre una transición hacia esquemas de maximización de la utilidad individual, como sostienen Alessina y Rodrik (1991), sino que se mantengan esquemas de maximización de los capitalistas. Repetir que existe igualdad de oportunidades y permitir a los individuos tener ciertas actividades de ocio, que pueden aspirar en otra forma, produce una malformación de la conciencia popular o lo que Marx (1859) llamaría “falsa conciencia”; de un modo similar en las votaciones se acude a una ficción que se simula como real para dar solemnidad a un acto de enajenación institucionalizado.

Aunque esta institucionalidad parece tétrica, hay algo más allá, aún más espeluznante y es la doble dependencia que se construye en la dicotomía sujeto-ideología. Es así como en la

¹⁰⁴ Este enfoque del marxismo no es absolutista en cuanto al constructivismo.

ideología se crea una doble causalidad en cuanto existe una práctica por y para el sujeto; pero a la vez existe un sujeto por y para la práctica. La categoría de sujeto es constitutiva de toda ideología, pero la categoría de sujeto es constitutiva de toda ideología sólo en tanto toda ideología tiene por función la “constitución” de los individuos concretos en sujetos. (doble constitución) (Althusser, 1970). En tal sentido, al aplicar este concepto de manera crítica a las elecciones y el sistema capitalista, se pueden plantear la siguiente noción introductoria para la próxima sección: el votante existe por y para las elecciones y las elecciones existen por y para el votante¹⁰⁵, porque este espacio se vuelve solemne y se convierte en un ritual periódico que le da al individuo una falsa noción de control del devenir.

4.4. Sobre los mecanismos de control del capital

En la sección anterior se observó la lógica de los AIE, es decir el porqué. En esta sección se va a hablar del cómo, al hacer énfasis en los aparatos ideológicos del Estado que buscan mermar, o al menos volver menos evidentes, las contradicciones que el capitalismo acarrea consigo, en general, y las de su coexistencia con la democracia, en particular.

Siguiendo la organización que proponen Althusser (1970) y Gramsci (1959) se va a agrupar dichos aparatos ideológicos¹⁰⁶ en los siguientes: la religión, los medios de comunicación y la escuela¹⁰⁷.

En la línea de Althusser (1970), se va a usar la estructura de influencia que el propone para mostrar como los aparatos que se presentarán calan hasta el interior del individuo. Para esto, la pregunta que se hará es ¿por qué bajo una estructura de explotación, el sistema económico imperante es el capitalismo y por qué, bajo una estructura de división de la responsabilidad decisiva, el sistema político imperante es la democracia liberal¹⁰⁸? Para responder a esta pregunta, se va a mostrar cómo funciona la propuesta ideológica de estos sistemas en la globalización, al seguir los pasos que propone Louis Althusser en su libro *Ideología y Aparatos Ideológicos del Estado* (1970).

En la democracia liberal el primer paso para que exista una ideologización, sea por: la iglesia, los medios de comunicación o la escuela, es la interpelación de los individuos como sujetos democráticos; la forma como esto se ejecute dependerá de los AIE, pero si es que se puede encontrar un elemento en común es la presuposición de la conexión entre “el bien” o “la bondad” con la palabra “democracia” y “el mal” o “la maldad” con su oposición. De esta forma, para este sujeto interpelado, adjetivar a alguien como democrático es un halago y tildarlo de antidemocrático un vituperio (Fontana, 2019). El llamado de los individuos a “defender la democracia” o a dirimir conflictos colectivos desde edades tempranas “por vías democráticas” son las mejores muestras de esa normalización del término. Si a esto se le acompaña un discurso

¹⁰⁵ Debido a que como veremos a continuación, tiene internalizado el valor democrático.

¹⁰⁶ Se resalta que se han explicitado los tres aparatos ideológicos principales cuyo influjo es en su mayoría subrepticio.

¹⁰⁷ Es importante destacar que no se han incluido los partidos políticos, debido a que su influencia es implícita y el análisis resultaría tautológico.

¹⁰⁸ Se enfatiza en que se trata la democracia liberal exclusivamente, debido a que, aunque reducidos, algunos Estados han alcanzado algún nivel de esta (The Economist, 2019); mientras que ningún Estado, dentro de la globalización, ha alcanzado la democracia sustancial como sistema de gobierno (Ferrajoli, 2001).

mediático que afirma esta interpelación, se tiene como resultado un llamado social, familiar, colectivo, escolar, eclesiástico y a fin de cuentas cívico, de pasar de ser individuos a sujetos democráticos¹⁰⁹.

El segundo paso que se sigue en esta ideologización es la sujeción de los ahora sujetos a la democracia en sí misma. En este paso, los ritos, rituales, ceremonias y celebraciones cotidianas tienen un rol preponderante en la afirmación del sujeto como sujeto democrático. Si en el primer paso se le invitaba al individuo, desde edades tempranas, a ser un sujeto democrático; en esta etapa se le obliga al sujeto a cumplir cotidianidades y formalidades que acentúen esas creencias. Las votaciones, los eslóganes políticos, la selección de representaciones jerárquicas escolares (comitiva de curso, comitiva de colegio), la asimilación unánime de la democracia como el mejor sistema de gobierno, el sesgo de trabajos que se le opondan o la difusión de valores democráticos, tan comunes en escuelas, fábricas, trabajos, sindicatos, organizaciones barriales, etcétera.

El tercer paso es el reconocimiento mutuo y complejo entre los sujetos democráticos y La Democracia¹¹⁰. Este paso es el más complejo y menos evidente, así que se lo descompondrá en tres con fines explicativos. El primer componente de este paso es el reconocimiento de La Democracia por parte de los sujetos democráticos. Si en el primer paso existía una interpelación de La Democracia a los individuos para ser sujetos democráticos y en el segundo paso se afirmaba las creencias de los sujetos democráticos; en el tercer paso se presupone sujetos democráticos constituidos y afirmados que reconocen la existencia y la supremacía de La Democracia. El reconocimiento aquí expuesto se lo hace mediante la mera adhesión al sistema y a la personificación de la democracia como un agente material. Aquí sucede algo muy parecido a lo que hace Hegel (1988) con “El Espíritu” o Kant (1998) con “La Razón”, el sujeto democrático dota de facultades reales a La Democracia y la vuelve algo concreto a lo que venera, respeta y se adscribe. En el segundo componente de lo aquí expuesto está la relación entre los sujetos entre sí. En este paso, los sujetos se reconocen como parte de un grupo que se autoidentifica como “democrático” y que a partir de justificaciones *ad hoc* y valores de verdad, justifica su existencia en valores comunes, presuponiendo a estos valores como “buenos”, “nobles”, “civilizados” y “patrióticos” por antonomasia. Esta agregación resulta fundamental para los individuos, ya que, al igual que en la religión, como se va a ver más adelante, tienen que sostener su ideología en un soporte y encontrar una teleología que les permita una laxitud discursiva y permisividades lógicas. Finalmente, el individuo se proyecta en un “deber ser” en el que, mediante la forclusión de todos sus males y en la “purga” de todas las ideas antidemocráticas, se concibe como un ciudadano obediente hacia el mandato de este Gran Otro llamado “Democracia”.

Finalmente, tras el proceso de reconocimiento mutuo y complejo, queda por explicar el último paso, en la estructura que propuso Althusser (1970). El último paso es la garantía absoluta de que todo está bien en su *statu quo* y que todo se mantendrá bien siempre y cuando los sujetos

¹⁰⁹ Es importante mencionar que, en un primer momento, los individuos son libres, en sentido negativo, pero luego se adscriben a la democracia y se vuelven “sujetos democráticos”, perdiendo así su libertad negativa inicial.

¹¹⁰ Al seguir a Althusser (1970), se utiliza mayúsculas para el Gran Otro que interpela al sujeto (en este caso La Democracia).

reproduzcan las prácticas que venían haciendo hasta el momento. Este momento es crucial y es el único, de los cuatro presentados, que existe de manera activa durante todo el período en el que impere la democracia. La escuela (mediante sus programas educativos), la iglesia (mediante su doctrina de la obediencia y sus parábolas de congregación) y los medios de comunicación (mediante su contenido polarizado y su clientelismo servil hacia los decisores sociales) son los encargados prioritarios de reproducir las prácticas democráticas y de posicionar la supremacía de este régimen político por sobre cualquier otro. En la escuela se toman decisiones democráticas desde edades tempranas y cuando se abordan los sistemas de gobierno se satanizan todos los programas que vituperen a la democracia o propongan alternativa alguna (Foréz, 2020); en la iglesia se reproduce la institucionalidad democrática (en la selección de su máxima autoridad) y se maneja un discurso que conecta a este sistema de gobierno con los valores cristianos de respeto y tolerancia. Finalmente, está demás hablar de los medios de comunicación y sus constantes entrevistas a los miembros de los partidos políticos que incansablemente enaltecen a la democracia y tildan a cualquier opositor de antidemocrático (conectando esto simbólicamente con un insulto) (Solimano, 2011).

Sería importante traer a colación en este momento la obra de Aldous Huxley *Un mundo feliz*, para diagramar lo que sucede con los sujetos en la democracia contemporánea. A diferencia de un modelo de imposición, como en *1984* de George Orwell, en la época contemporánea ya no se obliga a los individuos a obedecer los dictámenes de los grupos de poder, sino que se “sugiere” a estos adoptar agendas que privilegien al capital, bajo la premisa de que eso es conveniente para ellos, debido a que un día podrían tenerlo. El problema de este modelo es que no se le explica al individuo las escasas posibilidades que tiene de ascenso social. Los AIE, que a la larga se vuelven esbirros de las transnacionales y los grupos de poder por el influjo presupuestario de estos, le otorgan al sujeto la responsabilidad de las decisiones que suceden en las llamadas “sociedades democráticas”. En estas sociedades la mayoría de los sujetos marchan bien solos, porque los que no lo hacen son letalmente reprimidos, quedando un remanente sumamente alienado y sin conciencia crítica (Althusser, 1970). Por lo aquí expuesto, cabe al menos cuestionarse que significa esta “democracia liberal” de sujetos “libres”¹¹¹. ¿El sujeto es libre, en sentido negativo, en los temas trascendentes sobre su existencia o apenas puede decidir dentro de una restricción presupuestaria, institucional, normativa e ideológica?

Luego de haber explicado a profundidad como opera la ideología en la democracia, se puede hacer el mismo ejercicio de forma sucinta para el capitalismo. En primera instancia, el Capitalismo¹¹² interpela a los sujetos y los invita a su aceptación mediante las promesas de progreso, crecimiento económico, riqueza y poder (aprovechando las pulsiones humanas y sus instintos primitivos, Žižek, 1992). En segundo lugar, los individuos aceptan la existencia del capitalismo y se alienan al mismo¹¹³ mediante la aceptación de un rol en la estructura

¹¹¹ La idea de libertad de la democracia liberal en el capitalista termina teniendo aporías internas, debido a que la propia categoría de sujeto es antagónica a la libertad (por la sujeción misma a algo, en este caso al capital).

¹¹² La mayúscula se justifica en el mismo sentido que en la democracia.

¹¹³ No es relevante diferenciar una a una las categorías de alineación, enajenación, subalternar, despojo, reificación y sublimación, porque en fondo el alejamiento de la realidad inalterada es el propósito de todas ellas (Meiksins, 2000).

productiva, el sometimiento a las relaciones sociales de producción y a la reproducción del discurso político y económico de las clases dominantes. En tercer lugar, el Capitalismo adentra a los sujetos en un grupo que se autoidentifica como “bueno” y crea un chivo expiatorio (comunismo y sus variantes) al que culpa por todos los males de la sociedad. Gracias a las enseñanzas escolares, el discurso eclesiástico y la reproducción de contenido sesgado por parte de los medios de comunicación, los individuos crean un sentido de pertenencia al Capitalismo, a los otros creyentes del capitalismo y a su sujeto ideal capitalista (el dueño de los medios de producción ejemplar que consiguió éxito y triunfó por su “sacrificio” y “esfuerzo”). Finalmente, se garantiza el mantenimiento del sistema capitalista (en este caso la historia nos demuestra que hubo de recurrir, al igual que con la democracia, a métodos violentos para lograr la pacificación, Fontana, 2019) mediante estrategias de exaltación y difamación (se crean casos paradigmáticos “exitosos” como los tigres asiáticos y “fallidos” como Cuba o Venezuela, alegando que se ha aplicado una teoría distinta en cada caso y, aun deformando las condiciones e injiriendo, sosteniendo que eso muestra la causalidad de sus relaciones, sin que esto pueda sustentarse teóricamente, Gil, 2017). Para que la reproducción de las relaciones de producción, a la que “voluntariamente” se sometió el sujeto, sea asegurada, cada día se debe inculcar en la conciencia: la explotación, la represión, la ideologización y la “práctica científica” que muestra la superioridad de una doctrina por sobre otra. Si a esto se agrega el sometimiento del individuo a la ideología jurídico-moral, se logra la construcción del sujeto democrático, capitalista y, sobre todo, acrítico.

Luego de haber mostrado dos ejemplos en los que se aplican los AIE, se va a dar paso a su explicación individual:

4.4.1. La religión

El primer aparato ideológico que se analizará es la religión, para lo que en este apartado se procurará reducir el análisis histórico y enfatizar en algunos elementos comunes que este aparato presente como regularidad en diferentes contextos. De igual forma, es importante explicar que se ahondará en el caso de estudio del catolicismo, ya que es la religión dominante en occidente y es la que más influencia ha ejercido en el desarrollo de la democracia y el capitalismo.

La iglesia, según Althusser (1970), tuvo una gran influencia, tanto en la educación como en el direccionamiento de políticas públicas. La forma en la que esto operó en el pasado fue mediante un programa holístico que comprendía desde la educación de niños y adolescentes en planteles religiosos, hasta el adoctrinamiento en púlpitos y altares mediante la reproducción de meta relatos de salvación y condena.

Aunque la iglesia dejó de encargarse de la mayor parte de los planteles educativos y los Estados se identificaron como laicos (al menos formalmente), esta sigue teniendo el rol de dar consuelo a los feligreses (trabajadores) y de reducir las tensiones que puedan desencadenar en revueltas populares. Un ejemplo de aquello es la confirmación de la importancia de la propiedad privada,

sin una justificación material¹¹⁴. Es evidente que la objetividad del discurso eclesiástico respecto a la propiedad privada de los medios de producción (y su consecuente vínculo con el sistema capitalista) está en entredicho, producto del conflicto de intereses que tienen con quienes le proveen sus recursos económicos.

Si los sumos sacerdotes, hermeneutas de los relatos bíblicos, tienen un incentivo personal (mayor provisión material) e institucional (aumento de las arcas eclesiásticas) para justificar aspectos como: la división social del trabajo, el mantenimiento del statu quo, la importancia de las ofrendas, el sacrificio de la vida terrenal por la eterna o la obediencia de la ley (cuando esta es favorable a sus intereses); entonces, las élites tienen un incentivo de aliarse con la iglesia para que esta inculque preferencias por el sistema capitalista o de no funcionar esto directamente, preferencias democráticas que justifiquen la existencia del sistema capitalista como lo vimos anteriormente.

En síntesis, en esta sección se puede rescatar la influencia que ha tenido la religión en la justificación de las prácticas dominantes y en la mediación de los conflictos que podrían existir entre la mayoría de la población y los grupos de poder. La religión ha tenido, como los otros AIE, una función paliativa, conciliadora y reconfortante para que las contradicciones no decanten en desfuegos (revoluciones).

4.4.2. Los medios de comunicación

El rol de los medios de comunicación en los AIE opera en dos vías: la información canónica que se reproduce en los “programas de interés” y la subliminalidad de su programación intermedia (García, 2010). La independencia de los medios de comunicación es entelequia en la mayor parte de los Estados, debido a que estos suelen ser propiedad de las élites económicas (Di Filippo, 2013). Las respuestas suelen ser sugestivas, la polarización de ideas es evidente, los compromisos políticos abundan, el clientelismo es una constante, el chauvinismo siempre presente (exacerbado en un delirio de superioridad y en “la sabiduría popular”), el alejamiento de la técnica periodística (plasmado en representatividad de figuras estéticas, antes que técnicas) son algunas muestras del resquebrajamiento del rol de los medios de comunicación como espacios informativos (García, 2010).

La moralidad, la sumisión, el patriotismo, la cultura cívica los discursos de obediencia, la filosofía sesgada y los métodos tradicionales son algunas de las estrategias que reproducen los deseos de la clase dominante (Fontana, 2019). Y la mejor manera de reproducirlo es mediante los medios de comunicación. A partir de la necesidad de información (que se inculca en las escuelas), se crea una verdad instrumental y esa verdad se muestra inherente a los medios de comunicación (García, 2010). Cabe aquí preguntarse: ¿qué tanto se puede confiar en los medios de comunicación si estos se financian de fuentes privadas (con intereses específicos)?

La síntesis de esta sección es que los medios de comunicación, mediante el discurso favorable al capitalismo y a la democracia, tienen un incentivo para coadyuvar a que se mantengan las

¹¹⁴ En la encíclica *Rerum Novarum* (1891), León XIII, el pontífice denominado como el “papa de los obreros”, lo que vuelve aún más grave el influjo ideológico, ya que se lo hace a partir de una categoría espuria (como se va a ver en apartados posteriores).

condiciones de explotación. Los medios de comunicación tienen un incentivo a ser catalizadores de los conceptos, sucesos e intereses favorables a sus financistas (capitalistas) y solapadores de la omisión de aquello que es favorable a la emancipación sistémica de los trabajadores (clase que no puede financiar su aparataje).

4.4.3. La escuela

La escuela juega un rol preponderante dentro de los aparatos ideológicos del Estado, ya que es el primer condicionamiento heterónimo externo¹¹⁵ al que se enfrenta un ser humano (Althusser, 1970). Si se agregan los factores generalización y sistematización al de iniciación, la escuela se vuelve uno de los aparatos ideológicos más potentes para inculcar la ideología dominante desde períodos en los que se puede influir en el preconscious (Zizek, 1992).

El aprendizaje de la escuela es relativo a la clase social y al rol de género. Es así como en las escuelas más acaudaladas, según Althusser (1970), el aprendizaje es sobre todo referente a actividades directivas y organizacionales, mientras que, en las de las clases subalternas, el aprendizaje se reduce a operar y ejecutar tareas. De esta manera, la escuela se vuelve un lugar clave para la división social del trabajo y el asentamiento de las asimetrías en la formación (Brown, 2018).

Si se evalúa estructuralmente el espacio de una escuela, como sostiene Gramsci (1959), las relaciones de poder son inherentes a los centros de aprendizaje. El alineamiento de las bancas (orden), los horarios esquematizados (disciplina), la necesidad de pedir autorización para hablar (obediencia), la sujeción inapelable al esquema maestro-estudiante (jerarquía), la calificación sujeta al seguimiento de las reglas (categorización), son las verdaderas enseñanzas, a más de la lectura y las operaciones básicas, que pretende alcanzar una escuela de las clases subalternas (Ossa, 2019).

La clave de la victoria ideológica es el aparato escolar que justifica las relaciones de explotación; y la clave de la victoria teórica es la academia que da el fundamento “técnico” de dicha explotación. En tal sentido, la academia se vuelve un espacio de justificación, antes que de emancipación y los programas de investigación vienen a estar sujetos a la permisividad de los financistas (Ossa, 2019). Tanto la escuela como la academia se vuelven una pantomima de erudición, un espejismo de libertad. Los padres creen decidir la educación de sus hijos, los maestros creen tener libertad de cátedra y los niños creen tener libertad de conciencia. En la academia, los investigadores creen tener libertad de investigación, los lectores libertad de selección y las universidades libertad de contratación, cuando en realidad el conocimiento se mercantiliza y el capitalismo cognitivo trae consigo una legión de académicos dispuestos a defender al sistema capitalista para mantener sus privilegios (Ossa, 2019).

Al haber ganado este aparato ideológico más relevancia que la propia iglesia por la migración de la sociedad a una pretensión de científicidad, los planes escolares son sistemáticamente seleccionados, las escuelas tradicionales (a las que pueden acceder los trabajadores) tienen una estructura similar, la selección de textos que tienen los estudiantes está cuidadosamente

¹¹⁵ Con heterónimo externo el texto pretende explicar que se desarrolla de manera sistemática fuera del entorno familiar.

escogida y el financiamiento que reciben los académicos está ligado a la “pertinencia” de la temática escogida (Althusser, 1970). En una sociedad capitalista la restricción presupuestaria juega un papel preponderante al momento de poder construir un plan de aprendizaje, un plan de investigación, un plan de vida (Zizek, 1992).

En síntesis, se puede decir que la escuela cumple tres roles centrales: representa el sometimiento de mentes en formación a la ideología de clase dominante, acentúa las asimetrías en las clases sociales (bajo una falsa promesa de ascenso social) y dota a las relaciones de explotación de “legitimidad técnica”. La escuela es el medio “objetivo” en el que se construye un dogmatismo acrítico y enajenado respecto a los temas más relevantes de la vida cotidiana, donde con claridad tanto el capitalismo como la democracia tienen un lugar en la agenda.

4.5. Reflexiones finales sobre la relación entre la conciliación de la democracia y el sistema capitalista mediante los AIE

Si el capitalismo coexiste con la democracia, los individuos pierden su poder de decisión en el sistema. Como se ha sostenido hasta aquí, la libertad individual se vería fuertemente coartada por las formas de engaño que, según el marxismo heterodoxo, son necesarias para que se mantenga el sistema capitalista en un sistema aparentemente democrático.

Como se ha propuesto en el trabajo, la coexistencia entre el tipo ideal de democracia y el tipo ideal de capitalismo es imposible, por lo que para que sea posible esta coexistencia se requiere que se vicie alguno de los dos sistemas y, como es el caso de la mayor parte de países (Solimano, 2011), el capitalismo se superpone a la democracia por los intereses de las élites y se crean mecanismos de restricción que coartan las libertades individuales¹¹⁶ (Streek, 2016).

En la línea del autor de *Un mundo feliz*, Huxley (1992), la coexistencia del capitalismo y la democracia en la globalización deja de tener condiciones físicamente violentas o coactivas, para pasar a tener condiciones simbólicamente violentas o coercitivas. En la misma línea argumentativa, Fontana (2019) considera que los medios violentos, coactivos y explícitamente represivos de los años cincuenta y sesenta irían esfumándose progresivamente en los países democráticos (Fontana, 2019).

El problema de migrar de una represión visible a una invisible es que, a diferencia de un sistema capitalista represivo, en uno democrático no existe una figura evidente de la represión, ni un culpable exógeno. Cuando un individuo mira que su situación en un sistema en el que coexiste el capitalismo y la democracia no es la óptima, no responsabiliza de su desdicha a un monarca,

¹¹⁶ Uno de los escritores más vanguardistas del siglo XX vaticinaba en su obra maestra, *1984*, una futura realidad distópica en la que el acceso a la información de todos los ciudadanos sería de dominio del “Gran Hermano”, un agente central con la capacidad de conocer toda la información sobre el resto de los agentes y terminar de eliminar definitivamente las borrosas líneas de la vida pública y la privada, a modo de panóptico absoluto (Orwell, 1984). En otro de sus libros más conocidos, *la revolución en la granja*, Orwell (1974) criticaría a los regímenes comunistas y fascistas, mediante alegorías con animales; lo paradójico de aquello es que sus alegorías del comunismo y el fascismo se verían reflejadas en la venerable democracia (cuando es deformada por el capitalismo).

dictador o gran capitalista, sino que se responsabiliza a sí mismo, a la “decisión”¹¹⁷ que tomó al seleccionar un trabajo en competencia perfecta, de los políticos que “eligió”¹¹⁸ en las elecciones democráticas o, como expresó Przeworski (2012), de su posible falta de esfuerzo.

Si los regímenes democráticos, dentro del capitalismo, le dan a los individuos la creencia de que son libres de decidir y de que tienen una alta capacidad de agencia con su voto, pero en la práctica le muestran sendas restricciones (partidistas, económicas, de información o de sugestión-como se evidenció con los AIE-), entonces, los votantes consideran que ha sido su responsabilidad los posibles resultados alejados de lo que el discurso de los capitalistas proponían (prosperidad económica, altas posibilidades de consumo, satisfacción de requerimientos calóricos, entre otros), e incluso pueden llegar a creer que la idea de que “quién más trabaja tiene más éxito” es cierta y su problema no es estructural, sino que es circunstancial (Zizek, 1992).

El efecto de creer que se tiene incidencia en las elecciones es el reducido incentivo de romper con el statu quo, debido a una consideración de que la alternativa se reduce a reformas y no a un cambio en el sistema económico (Poulantzas, 2007). Se cree que la votación verdaderamente influye en la agenda electoral, sin entender que la fracción del voto es insignificante y la mayor concentración poblacional (la clase subalterna) vota principalmente guiada de la publicidad electoral¹¹⁹, por lo que aparentemente las decisiones son responsabilidad de los oprimidos y las estructuras de opresión son una “decisión libre”.

En líneas generales, para el marxismo heterodoxo la razón por la cual sigue coexistiendo la democracia con el sistema capitalista es por la conciliación de las contradicciones que logran los AIE. Si los individuos desde edad temprana en la escuela se vuelven sujetos democráticos, en la iglesia reciben un consuelo de eternidad, y los medios de comunicación y la academia reproducen discursos con afinidad democrática, entonces, la democracia deja de ser un tema de discusión, bien sea por fondo y forma, para pasar a ser un dogma. En estas instituciones se puede intentar hacer lo propio con el capitalismo, aunque el nivel de éxito no es el mismo, producto de las contradicciones más evidentes del sistema (Alemán, 2019). Aunque muchos individuos se sujeten a la lógica del capital, para los que no lo hacen, el siguiente paso en esta contención recae en darle un vínculo a la democracia con el sistema capitalista, tomando en cuenta el estatus superior de la primera en el imaginario colectivo (Iglesias, 2014). Es así como los AIE logran inculcar simpatía por la democracia (o sus formas) a los individuos desde edades tempranas hasta edades avanzadas, luego intentan hacer lo propio con el sistema capitalista y finalmente, para quienes quedaron por fuera del segundo convencimiento, pero se muestran afines al primero, se les propone una conexión inexorable entre los dos conceptos y así se legitima su coexistencia (Fontana, 2019).

¹¹⁷ El problema de la creencia de competencia perfecta cuando existen múltiples barreras de entrada en los mercados es que los resultados distintos a los deseados por el individuo parecen ser agenciales y no derivados de problemas estructurales

¹¹⁸ En este punto es importante hacer hincapié en las ideas de Poulantzas (2007), quién explica que el sistema de partidos de las sociedades capitalistas, en las que el acceso a los escaños de representación tiene varios filtros internos y externos que dificultan el acceso de individuos que sean opuestos al mantenimiento del sistema.

¹¹⁹ Existiendo consenso desde la inclinación política de izquierda (Fontana, 2019; Solimano, 2011; y Streek, 2016) y otros exponentes de derecha (Downs, 1956).

En el presente trabajo se ha caracterizado a la democracia (en su forma liberal y sustancial) y al sistema capitalista. Luego, se ha evaluado el deber ser, donde se han encontrado contradicciones irresolubles entre estos conceptos. Posteriormente, se ha descrito la realidad del mundo contemporáneo y se ha encontrado un marginal número de estados no capitalistas y Estados no democráticos, existiendo un gran número de Estados donde coexiste algo que es teóricamente imposible. Por la evidente incongruencia entre el ser y el deber ser, se ha buscado algunas respuestas, dentro de las cuales se ha desarrollado la del marxismo heterodoxo por los AIE. Luego de haber realizado este recorrido, desde el plano normativo, es intuitivo que al encontrar incongruencias entre el ser y el deber ser, se tome una postura crítica y avocada a la coherencia lógica, siendo eso la razón estructural por la cual los individuos deberían oponerse a la coexistencia entre la democracia y el sistema capitalista.

En los regímenes democráticos viciados (capitalistas), las falacias, tanto en los defensores de esta como en las decisiones que se toman, son la constante. Falacias *ad ignorantiam*, por decir que la democracia en el sistema capitalista es buena por no haber evidencia de que sea perjudicial; falacias *ad populum*, por apelar al emotivismo de los agentes en las votaciones¹²⁰ y no a los argumentos; falacias *ad baculum*, por limitar por amenazas y medios violentos las postulaciones de ciertos individuos anómalos para el sistema en la estructura de facciones y partidos; falacias *ad hominem*, catalogando de comunista o fascista (y poniendo a aquellas doctrinas como nefastas desde la cultura de masas) a cualquier persona que se oponga a la democracia (que por antonomasia, desde la óptica desarrollada en el presente trabajo, implica capitalismo en la época contemporánea); falacias *ad verecundiam*, por dotar de valor a la democracia por ser esta defendida por figuras de admiración públicas (bajo el mismo espectro de admiración fatua) y ligar esta defensa con la defensa al sistema capitalista ; o falacias *post hoc, ergo propter hoc*, por decir que las mejoras económicas de los países son producto de los regímenes democráticos y del sistema capitalista, sin una consideración de variables espurias como el progreso tecnológico (Fontana, 2019), son algunas de las herramientas de los regímenes de la democracia capitalista han utilizado para legitimarse y auto nombrarse unívocamente como el mejor sistema de gobierno (Aleman, 2019).

Conclusiones

El presente trabajo de investigación ha permitido arribar a sendas conclusiones a partir de lo evaluado en cada sección, como se va a presentar a continuación:

En primer lugar, se concluye que no hay manera en la que coexista, sin violar las leyes de la lógica deductiva, la democracia sustancial con el sistema capitalista. La imposibilidad de dicha coexistencia radica principalmente en el hecho de que, mientras la democracia sustancial requiere de la equidad económica para desarrollarse, el sistema capitalista tiene a la inequidad económica como condición inexorable en un esquema de propiedad privada de los medios de producción y libre competencia.

De igual manera, la forma en la que el capital se vuelve el verdadero soberano antes que los individuos hacen que el sistema capitalista no pueda ser armónico junto con la democracia

¹²⁰ Véase el argumento de la ignorancia racional y los vicios de la publicidad emotiva de Downs (1956).

equitativa. Tras esta investigación, no cabe duda de que el sistema capitalista no puede desarrollarse en un esquema de democracia sustancial y en ningún momento de la historia se ha visto mecanismo alguno mediante el que se logre que ambos coexistan.

Aun cuando se realizó una extensiva discusión respecto a la dicotomía entre el ser y el deber ser, no se considera que en la actualidad exista ninguna democracia liberal auténtica y mucho menos una democracia sustancial, aun cuando abunden las autodenominaciones de este régimen en diversas latitudes.

En segundo lugar, se concluye que, contrario a lo que proponen los defensores del sistema capitalista, la democracia liberal no es compatible en ningún escenario con el sistema capitalista, debido a: los influjos que tiene el capital en el valor real de los votos (haciendo que los votos de los individuos más acaudalados tengan un mayor valor que los de los más pobres), los vicios del interés privado (que imposibilitan la consecución del cumplimiento del interés de la mayoría) y la influencia de los dueños de los medios de producción en los procesos electorales.

Aun cuando la exposición es menos evidente que en la democracia sustancial, la democracia liberal propugna por alcanzar lo que su nombre contiene: la libertad de todos los individuos, algo que en los esquemas del sistema capitalista es indeseable por impedir que se alcancen agendas políticas afines a los intereses del capital (como se puede ver en la cuarta aporía entre la democracia liberal y el sistema capitalista).

En tercer lugar, se concluye que tanto el sistema capitalista, como la democracia liberal y sustancial, tienen criterios demarcatorios que, a más de la multiplicidad de definiciones que puedan existir, la trasgresión de ciertas premisas fundamentales produce que la discusión deje de referirse a un determinado sistema (por ejemplo, cuando se pierde la propiedad privada de los medios de producción se deja de hablar de la existencia del sistema capitalista).

Es significativo entender en aquel punto que, aunque se pretenda compatibilizar diversos sistemas omitiendo ciertas características medulares que entran en tensión, esto es imposible, debido a que cuando se omiten esas características medulares se está dejando de hablar de aquel sistema en estricto sentido y se tiene un concepto viciado, que adolece de incompatibilidades lógicas.

En cuarto lugar, se concluye que existe una abrupta discrepancia entre el ser y el deber ser, debido a que, como se demostró en el presente trabajo, aunque la democracia es teóricamente antagónica al sistema capitalista, en la práctica se visualizan varias democracias denominadas “de libre mercado” y con esquemas de propiedad privada, algo que, aunque inviable en el deber ser, muy presente en la realidad. Estas discrepancias entre el ser y el deber ser hacen que deba existir una reflexión sobre las razones que llevan a las sociedades a permitir que estos sistemas interactúen e incluso se aparente una simbiosis entre los sistemas.

En quinto lugar, en sintonía con la conclusión anterior, se determina que una de las explicaciones más significativas del porqué de la anomalía entre el ser y el deber ser, es la que da el marxismo heterodoxo, al poner a los aparatos ideológicos del Estado (iglesia, medios de comunicación, escuela), como los principales mecanismos de conciliación de las aporías entre

la democracia y el sistema capitalista. La explicación central del porqué existe las denominadas “democracias capitalistas” es por medio de la construcción de una ideología afín que, entre otras cosas, persuade a los individuos para considerar a la democracia como el mejor sistema de gobierno por antonomasia y subsumir su existencia a la del sistema capitalista como condición suficiente y necesaria para la preservación de la primera.

En tal sentido, se considera que las enseñanzas recibidas desde edades tempranas por los individuos, les imposibilitan visualizar de manera categórica las aporías entre la democracia y el sistema capitalista y eso en el largo plazo, normaliza su coexistencia de ambos sistemas e incluso la hace parecer simbiótica.

En sexto lugar, se considera que es imperativo por parte de la sociedad el oponerse a la coexistencia de la democracia con el sistema capitalistas, debido a que esta coexistencia tiene sendos perjuicios. Los principales perjuicios de dicha coexistencia pueden resumirse en: la escasa reducción de la inequidad (aun con la aparente posibilidad de incidir en la agenda), los resultados económicos subóptimos (producto de la alta inequidad y la alta tributación óptima, que aun así es solventada por medio de los AIE), la pérdida de la capacidad real de decisión (que acarrea consigo un espejismo de libertad), la igualdad entre desiguales (con leyes neutras, en el mejor de los casos, para contextos disímiles) y la construcción de mecanismos de culpa aceptados (con la aparente creencia de control en un sistema determinista).

Lejos de pretender en el lector o en la sociedad en su conjunto un pesimismo existencial, se considera que esta investigación es una mirada crítica de la situación contemporánea y una invitación a pensadores, académicos, militantes o ciudadanos comprometidos, a cuestionar el sistema en el que se vive y a buscar alternativas, bien sea por medios revolucionarios que pretendan reestructurar al sistema económico desde sus cimientos, bien sea por medios revisionistas que pretendan lograr cooperativismo, asociaciones sinérgicas o sistemas conjuntos de producción que rompan con las lógicas del solapamiento político a la inequidad económica y alcancen formas en los que los resultados verdaderamente dependan del esfuerzo y la dedicación.

De manera general, la sociedad debe reflexionar desde diferentes espacios y decidir con responsabilidad si quiere mantenerse dentro del sistema capitalista, sacrificando a la democracia; o si desea volverse una sociedad auténticamente democrática y dejar de lado al sistema capitalista.

Desde un punto de vista personal considero deseable la democracia sustancial y sostengo que la única manera de lograr este preciado sistema es abandonando definitivamente el sistema capitalista. Considero que futuras investigaciones alrededor del cooperativismo y otros sistemas en los que los resultados se alcancen en función del esfuerzo y que disminuyan las premisas de voraz competencia son importantes para poder evaluar su viabilidad y su operatividad.

En séptimo lugar, se concluye que: la severa inequidad de la época contemporánea, las importantes brechas en el ingreso, la injerencia de las grandes corporaciones en la política de los países, la falta de equidad en las contiendas electorales (fórmula de “un dólar un voto”), la discriminación económica de los votantes, la dificultad de las clases populares de obtener resultados óptimos de acuerdo con su maximización de utilidad, la imposibilidad de que los

trabajadores impongan su agenda redistributiva por sobre la del capital, la asimetría en la movilidad del trabajo y el capital, las brechas entre los resultados electorales y el óptimo social, y la marginal influencia de las masas de trabajadores en las decisiones del sistema, están influidas por la coexistencia del capitalismo y la democracia. Por tal motivo, a partir de lo que se pudo indagar en la presente investigación, el abandonar el sistema capitalista implicaría una gran oportunidad de para la sociedad de alcanzar una democracia sustancial.

En octavo lugar, se concluye que el capitalismo ha utilizado a la democracia como un mecanismo de legitimación y culpa aceptada¹²¹, y lo continúa haciendo. De tal manera, el sistema le ha hecho creer a los votantes (en su mayoría trabajadores) que la responsabilidad de los problemas es suya por haber escogido un determinado paquete electoral, aun cuando las opciones electorales en su mayoría, o en muchos de los casos en su totalidad, eran subóptimos para los votantes.

En noveno lugar, se concluye que en la globalización la ideología es fundamental para lograr sostener al sistema capitalista, ya que, si no existe un ejercicio orgánico y práctico, los cimientos simbólicos y subjetivos del sistema capitalista serían estériles; en tal sentido, el vincular a la ideología democrática con el sistema capitalista, es un gran éxito para palear las contradicciones intrínsecas del capitalismo. De esta manera, la asimetría de información es fundamental para sostener al sistema capitalista, ya que sin ella los electores tomarían una decisión con una menor distorsión sobre los resultados y eso los llevaría a cuestionarse si el sistema democrático, en el esquema del capitalismo, es auténticamente viable. Lejos de ser esto negativo, es una plausible invitación a los individuos a desarrollar nuevas formas de organización política y económica.

En décimo lugar, se considera como imperativo el cuestionar el uso instrumental que el capitalismo le ha dado a la democracia y poner un fin a aquel engaño, desde la academia, desde la sociedad civil, desde la política. Es menester que los individuos dejen de considerar que los problemas del sistema económico son producto de sus “errores” en la decisión política, cuando en la realidad esa decisión política es férreamente viciada por el capital y la publicidad.

En décimo primer lugar, se considera que la academia tiene un rol central en el desmantelamiento de los sofismas, falacias, aporías o eufemismos que se han construido desde espacios políticos y pseudotécnicos con el afán de beneficiar a un determinado grupo de poder y perjudicar a la gran mayoría de la población. Es perentorio que se desarrollen futuras investigaciones en diversas latitudes, a manera de estudios de caso, para evaluar los mecanismos de conciliación empíricos entre la democracia y el sistema capitalista.

En décimo segundo lugar, se concluye que, aunque la presente investigación analiza el deber ser y lo coteja con la realidad desde el enfoque de la ideología, como lo sugiere una línea del marxismo heterodoxo, futuras investigaciones se pueden centrar en las instituciones, la estructura o las condiciones materiales, como explicaciones alternativas a la coexistencia entre el capitalismo y la democracia. El abordarlo desde otras perspectivas puede dar explicaciones complementarias que mapeen de manera más holística a la evidente contradicción.

¹²¹ En algunos casos con gran éxito, en otros con menos.

En vigésimo lugar, la presente investigación concluye reconociendo que tanto las características como las aporías entre la democracia y el sistema capitalista (deber ser) son extrapolables a cualquier momento de la historia desde que coexisten ambos conceptos en la práctica (siglo XVIII); no obstante, el ser y la explicación de los AIE, desde el marxismo heterodoxo, adquieren mucha más coherencia y valía en un escenario de globalización e interconexión económica, política, social y tecnología, como sucede en la época contemporánea. Por lo aquí expuesto, se recomienda la generalización de estas explicaciones finales al período de globalización¹²², donde la forma de democracia más extendida es la liberal y el sistema económico imperante es el neoliberalismo.

Finalmente, se recomienda el uso del método de construcción de aporías, al ser sumamente esclarecedor; debido a que desde la ejecución de la regla de “no contradicción”, se puede contrastar dos conceptos, caracterizarlos y evaluar si efectivamente existe armonía entre cada una de sus características, algo que distó de sobremanera de la realidad en el cotejamiento de la democracia con el sistema capitalista.

Referencias

- Abellán, J. (1996), "En torno al concepto de ciudadano en Kant. Comentario de una aporía", en R. Rodríguez Aramayo, J. Muguerza, C. Roldan (eds.), *La paz y el ideal cosmopolita de la Ilustración. A propósito del bicentenario de Hacia la paz perpetua de Kant*. Madrid: Tecnos, pp. 239-259.
- Alemán, J. (2019). *Capitalismo: crimen perfecto o emancipación*. Nuevos emprendimientos editoriales.
- Alessina, A. & Rodrik, D. (1991). *Distributive Politics and Economic Growth*. National Bureau of Economic Research. <https://www.nber.org/papers/w3668.pdf>
- Althusser, L. (1970). *Ideología y aparatos ideológicos del Estado*. Disponible en: https://www.infoamerica.org/documentos_pdf/althusser1.pdf
- Amengual, G. (1988). “La filosofía del derecho de Hegel como filosofía de la libertad”. Taula N 10
- Amin, S. (2014.). *Capitalism in the Age of Globalization*. ProQuest Ebrary.
- Arendt, H. (1993). *La condición humana*. Paidós.
- Atienza, M. (1983). *Marx y los Derechos Humanos*. Madrid: Mezquita
- Bartra, A. (2008). *El hombre de hierro. Los límites sociales y naturales del capital*. México: Universidad Autónoma de la Ciudad de México / Ítaca / Universidad Autónoma Metropolitana.

¹²² Se recomienda que estas generalizaciones se den con sus respectivas limitaciones, donde se debe tomar en cuenta que cada sociedad ha tenido su modo de organización social y su acumulación originaria específica.

Aporías derivadas de la coexistencia de la democracia y el sistema capitalista en el período de globalización (1950-2020)

- Bauman, Z. (2008). *La globalización: consecuencias humanas*. Fondo de Cultura Económica.
- Bobbio, N. (1995). *Liberalismo y democracia*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- Booth, K. (2013). *Security and Emancipation*. Relaciones internacionales-Madrid, (23), 99-116. <https://revistas.uam.es/index.php/relacionesinternacionales/article/view/5181>
- Boron, A. (2003). *Estado, capitalismo y democracia en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.
- Bourdieu, P. (1999) *Ciencias Sociales y Democracia*. París, Francia.
- Brown, W. (2018). Neoliberalism's Frankenstein: Authoritarian Freedom in Twenty-First Century 'Democracies'. *Critical Times* 1, 60-79
- Carvarozzi, M. (1982). El "Desarrollismo" y las Relaciones Entre Democracia y Capitalismo Dependiente en Dependencia y Desarrollo en América Latina. *Latin American Research Review*, 17(1), 152-165. Accedido el 16 de marzo de 2020, de: www.jstor.org/stable/2502946
- Coatsworth John, (2008). *Inequality and Economic growth in Latin America*. *Journal of Latin American Studies*, 40, pp. 545-569.
- Copi, I. (2013). *Introducción a la lógica*. Segunda edición. Limusa.
- Dahl, R. (1999). *La democracia, una guía para los ciudadanos*. Taurus.
- Di Filippo, A. (2013) *Poder, Capitalismo y Democracia: Una visión sistémica de América Latina*. RIL editores.
- Dierckxsens, Wim (2011). *Siglo XXI: Crisis de una civilización ¿fin de la historia o comienzo de una nueva historia?* (1). IAEN.
- Downs, A. (1957). *Una teoría económica de la democracia*. Adisson Wesley.
- Fairfield, T. (2013). *Going where the money is: strategies for taxing economic elites in unequal democracies*. Elsevier.
- Fazio, H. (2010). ¿Qué es la globalización?: contenido, explicación y representación. Co. doi: <http://site.ebrary.com/lib/pucesp/detail.action?docID=10692673&p00=globalizaci%C3%B3n>
- Fazio, H. (2014). *El mundo del 1 %, 0.1 % y 0.01 %*. Chile: Universidad de Santiago de Chile
- Ferrajoli, L (2001). *Teoría de la democracia, dos perspectivas comparadas*. Instituto Federal Electoral.
- Fontaine, G. (2015). *El análisis de políticas públicas*. Grupo ediciones siglo veintiuno.
- Fontana, J. (2019). *Capitalismo y democracia 1756-1848: cómo empezó este engaño*. Crítica.
- Fórez, Y. (2020). El derecho como aparato ideológico y represor del estado. *Análisis Jurídico - Político*, 1(2), 74 - 93. <https://doi.org/10.22490/26655489.3187>

- Gárate, M. (2012). *La revolución capitalista de Chile (1973-2003)*. Chile: Universidad Alberto Hurtado.
- García, F. (2010). *Cinismo Y Publicidad*. [online] Ensayos de Economía. <http://www.bdigital.unal.edu.co/29441/1/27875-98420-1-PB.pdf> [Accedido el 7 Feb. 2020].
- Garretón, M. A. (2013). *Neoliberalismo corregido y progresismo limitado: Los gobiernos de la Concertación en Chile, 1990-2010*. Santiago de Chile: Editorial arcis; clacso; El Desconcierto
- Giddens, A. (1994). *Capitalismo y la moderna teoría social*. Quinta edición. Editorial Labor.
- Giddens, A. (2003). *Un mundo desbocado: los efectos de la globalización en nuestros días*. Taurus.
- Gil, A. (2017). *Hacia la estación de Finlandia: una revisión de la necesaria vigencia de los principios del socialismo en los movimientos sociales y partidos políticos del siglo XXI*. Internaciones. <https://doi.org/10.32870/in.v5i15.7088>
- Gramsci, A. (1959) *Los intelectuales y la organización de la cultura*. Disponible en: <http://www.gramsci.org.ar/>
- Gramsci, A. (1971). Introducción al estudio de la filosofía y al materialismo histórico. En *El materialismo histórico y la filosofía de Benedetto Croce* (pp. 7-80). Trad. de Isidoro Flambaum. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Habermas, J. (1985). *El discurso filosófico de la modernidad*. Suhrkamp Verlag.
- Habermas, J. (2013) *¿Democracia o capitalismo?* Revista Nueva Sociedad ISSN: 0251-3552. https://nuso.org/media/articles/downloads/3951_1.pdf
- Han, B. (2016). *Sobre el poder*. Herder.
- Hardt, M., Negri, A. (2002). *Imperio*. Paidós.
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Ediciones Akal.
- Hegel, G. (1968) *Filosofía del derecho*. Biblioteca Filosófica.
- Held, D. (2006) *Models of democracy*. Stanford University Press.
- Heritage (2020) *Index of Economic Freedom*. <https://www.heritage.org/index/ranking>
- Heritage. (2016). *Índice de libertad económica*. The Heritage Foundation. https://www.heritage.org/index/pdf/2016/book/Highlights_Spanish.pdf
- Huxley, A. (1994). *Un mundo feliz*. Primera edición. Porrúa.
- IDEA (2019). *The Global State of Democracy*. <https://www.idea.int/sites/default/files/publications/the-global-state-of-democracy-2019.pdf>

Aporías derivadas de la coexistencia de la democracia y el sistema capitalista en el período de globalización (1950-2020)

Iglesias, P. (2014). *Disputar la democracia. Política para tiempos de crisis*. Madrid: Akal.

Isuani, A. (2015) *Capitalismo vs Democracia*. Editorial Universitaria de Buenos Aires.

Kant, I. (1996). *Sobre la paz perpetua*. Traducción de J. Abellán. Tecnos.

Laval, C. & Dardot, P. (2013). *La nueva razón del mundo: Ensayo sobre la sociedad neoliberal*. Barcelona: Gedisa.

León XIII (1891) *Rerum novarum*. http://w2.vatican.va/content/leo-xiii/es/encyclicals/documents/hf_l-xiii_enc_15051891_rerum-novarum.html

Locke, J. (1996) *Tratados sobre el gobierno civil*. Alianza Editorial.

Longan, S. (2013). El desafío de la ideología y los Aparatos Ideológicos de Estado en Pluma y la tempestad de Arístides Vargas. *Revista Comunicación*, 21(1 (2012), 33-41. [https://doi.org/10.18845/rc.v21i1\(2012\).812](https://doi.org/10.18845/rc.v21i1(2012).812)

Mankiw, G. (2002). *Principios de economía*. Segunda edición McGraw Hill.

Mann, M. (2015). *The sources of social power*. Cambridge University Press.

Marx, K. (1848). *Manifiesto del partido comunista*. <https://sociologia.unpsjb.files.wordpress.com/2008/03/marx-manifiesto-comunista.pdf>

Marx, K. (1859). *Contribución a la crítica de la economía política*. Biblioteca de pensamiento socialista. http://pdfhumanidades.com/sites/default/files/apuntes/92_Marx_Contribuci%C3%B3n-a-la-cr%C3%ADtica.pdf

Marx, K. (1867). *El Capital*. Luarna. Disponible en: <http://www.ataun.net/bibliotecagratis/Cl%C3%A1sicos%20en%20Espa%C3%B1ol/Karl%20Marx/El%20capital%20I.pdf>

Marx, K. (1868). *Carta a Kugelmann del 11.7.1868*. Barcelona: Ediciones Sociales.

Materón, S. (2016). Principios de equidad e igualdad: una perspectiva inclusiva para la atención educativa de las poblaciones con discapacidad en Colombia. *Revista Colombiana de Bioética*, vol. 11, núm. 1. DOI: <https://dx.doi.org/10.18270/rcb.v11i1.1817>

Mayol, A. (2012). *El derrumbe del modelo: La crisis de la economía de mercado en el Chile contemporáneo*. Santiago: lom.

Meiksins, E. (2000). *Democracia contra capitalismo: la renovación del materialismo histórico*. Primera edición. Siglo XXI editores.

Mill, J.S. (1985). *Del gobierno representativo*. Taurus.

Orwell, G. (1949). *1984*. Primera edición. Pearson Education.

Orwell, G. (1974). *La rebelión en la granja*. Pearson Education.

- Pineda, O. (2010). *Principales enfoques sobre la globalización un análisis comparativo*. Instituto Politécnico Nacional. ProQuest Ebrary.
- Polanyi, K. (2001). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Beacon Press.
- Popper, K. (1980). *La lógica de la investigación científica*. Quinta reimpresión. Editorial Tecnos.
- Poulantzas, N. (2007). *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. Trigésima edición. Siglo XXI Editores.
- Przeworski, A (2012). *Democracy, Redistribution and Equality*. Brazilian Political Review 6, 11-36.
- Real Academia de la Lengua Española. (2019). *Diccionario de la lengua española*. 23.^a ed., [versión 23.3 en línea]. < <https://dle.rae.es/apor%C3%ADa> > [03 de mayo de 2020].
- Robinson, W. (2013). *Una teoría sobre el capitalismo global: producción, clase y Estado en un mundo transnacional*. Siglo XXI.
- Salinas, A. (2011.). Populismo, democracia, capitalismo: La teoría política de Ernesto Laclau. EN: *Crítica Contemporánea*. Revista de Teoría Política, n.1, pp.168-188.
- Sartori, G. (1980). *Partidos y sistemas de partidos*. Alianza Editorial.
- Schumpeter, J. (1961). *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, Traducido al español por García, José Díaz, Editorial Aguilar.
- Skinner, Q. (1986). Las paradojas de la libertad política en *Nuevas ideas republicanas: autogobierno y libertad*. Paidós.
- Solimano, A. (2016) *Élites económicas, crisis y el capitalismo del siglo XXI: la alternativa de la democracia económica* Fondo de Cultura Económica.
- Stiglitz, J. (2012) *El precio de la desigualdad*. Taurus.
- Strauss, L. (1962). *El totemismo en la actualidad*. Barcelona: España.
- Streeck, W. (2016) *Comprando tiempo: la crisis propuesta por el capitalismo democrático*. Katz Editores.
- The Economist (2019). *The Global State of Democracy*.
- Varas Marchant, K. (2016). Radiografía del empleo público en Chile: derechos laborales de los funcionarios públicos. En Informe anual sobre derechos humanos en Chile 2016 (pp. 239-277). Chile: Universidad Diego Portales.
- Vidal de la Rosa, G. (2010) “Teoría democrática: Joseph Schumpeter y la síntesis moderna”, *Revista Nueva Época* N.º 62.
- Vorpagel Da Silva, L. (2016). *Sobre el problema de la libertad en Kant*. Anales del Seminario.

Aporías derivadas de la coexistencia de la democracia y el sistema capitalista en el período de globalización (1950-2020)

Wallerstein, I. (2013). *El capitalismo histórico*. Trad. de Pilar López Máñez. México: Siglo XXI.

Weber, M. (2002). *Economía y sociedad*. Fondo de cultura económica
<https://zoonpolitikonmx.files.wordpress.com/2014/08/max-weber-economia-y-sociedad.pdf>

Weber, M. (2004). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Novena edición. Premia editora.

Whitford, A. (2013). *The public choice perspective*. en Araral Eduardo, Scott Frizen, Michael Howlett, M. Ramesh, Xun Wu (Ed.) (2013), *Routledge Handbook of Public Policy*. Routledge, 76-86

World Inequality Index (2019). *Gini Index of national income*. Disponible en:
https://wid.world/world/#gptinc_p0p100_z/US;FR;DE;CN;ZA;GB;WO/last/eu/k/p/yearly/g/false/0.33213499999999996/0.8/curve/false/region

Xiaglin, M., Hearn, A., Weiguang, L. (2017) *China y Cuba: 170 años mirando hacia el futuro en Buscando alternativas políticas y económicas*. *Latin American Perspectives*, Vol. 1, CLACSO. ISBN 978-987-722-238-8

Zizek, S. (1992). *El sublime objeto de la ideología*. [online] Google Books. Disponible en:
<https://books.google.com.ec/books?id=gdAJ519nfs4C&printsec=frontcover&dq=zizek&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj3rLKVivXRAhULyGMKHRPaBPQQ6AEIHjAB#v=onepage&q=zizek&f=false> [Accedido el 7 Feb. 2020].

Apéndice

Principales explicaciones lógicas¹²³

Nomenclatura	Nombre	Explicación	Lenguaje ordinario	Ejemplo
\wedge	Conjunción	Conecta dos términos de forma copulativa	y	Capitalismo y democracia ($C \wedge D$)
\vee	Disyunción	Conecta dos términos de forma separativa	O	Capitalismo o democracia ($C \vee D$)
\neg	Negación	Niega el contenido que le sucede	No	$\neg D$ (No democracia)
\longrightarrow	Implicación	Muestra la relación entre una condición suficiente y una necesaria	Si x, entonces y, x implica y	$D \longrightarrow E$ (Democracia implica equidad; si hay democracia hay equidad).

Anexo 1: Tabla de países por libertad económica (Heritage 2020)¹²⁴

Rango	País	Puntaje general	Rango	País	Puntaje general	Rango	País	Puntaje general
1	Singapur	89.4	61	Brunéi	66.6	121	Guinea	56.5
2	Hong Kong	89.1	62	Hungría	66.4	122	Bangladesh	56.4
3	Nueva Zelanda	84.1	63	Baréin	66.3	123	Gambia	56.3
4	Australia	82.6	64	Francia	66.0	124	Guayana	56.2
5	Suiza	82.0	65	Serbia	66.0	125	Santo Tomé y Príncipe	56.2
6	Irlanda	80.9	66	Jordán	66.0	126	Mali	55.9
7	Reino Unido	79.3	67	México	66.0	127	Mongolia	55.9
8	Dinamarca	78.3	68	Costa Rica	65.8	128	Túnez	55.8
9	Canadá	78.2	69	Bahamas	64.5	129	Laos	55.5
10	Estonia	77.7	70	Filipinas	64.5	130	Mauritania	55.3

¹²³ Para una explicación más detallada véase *Introducción a la lógica* de Irving Copi (2013) Cap. 8

¹²⁴ Para la serie histórica anual revítese la página oficial de Heritage en este enlace específico: <https://www.heritage.org/index/pdf/2020/book/appendix.pdf>

Aporías derivadas de la coexistencia de la democracia y el sistema capitalista en el período de globalización (1950-2020)

11	Taiwán	77.1	71	Turquía	64.4	131	Suazilandia	55.3
12	Georgia	77.1	72	Seychelles	64.3	132	Kenia	55.3
13	Islandia	77.1	73	Guatemala	64.0	133	Benín	55.2
14	Países Bajos	77.0	74	Italia	63.8	134	Ucrania	54.9
15	Chile	76.8	75	Omán	63.6	135	Pakistán	54.8
16	Lituania	76.7	76	Cabo Verde	63.6	136	Afganistán	54.7
17	Estados Unidos	76.6	77	Fiyi	63.4	137	Níger	54.7
18	Emiratos Árabes Unidos	76.2	78	Marruecos	63.3	138	Lesoto	54.5
19	Luxemburgo	75.8	79	Kuwait	63.2	139	Nepal	54.2
20	Finlandia	75.7	80	Paraguay	63.0	140	República Togolesa	54.1
21	Mauricio	74.9	81	República de Kirguizistán	62.9	141	Birmania	54.0
22	Suecia	74.9	82	Bosnia y Herzegovina	62.6	142	Egipto	54.0
23	República de Checa	74.8	83	Arabia Saudita	62.4	143	Comoras	53.7
24	Malasia	74.7	84	Croacia	62.2	144	Brasil	53.7
25	Corea del Sur	74.0	85	Bután	62.1	145	Camerún	53.6
26	Israel	74.0	86	Samoa	62.1	146	Etiopía	53.6
27	Alemania	73.5	87	Moldavia	62.0	147	Zambia	53.5
28	Noruega	73.4	88	Bielorrusia	61.7	148	Guinea-Bisáu	53.3
29	Austria	73.3	89	Tanzania	61.7	149	Argentina	53.1
30	Japón	73.3	90	El Salvador	61.6	150	Islas Salomón	52.9
31	Catar	72.3	91	Montenegro	61.5	151	Yibuti	52.9
32	Letonia	71.9	92	Barbados	61.4	152	Malawi	52.8
33	Ruanda	70.9	93	Honduras	61.1	153	Haití	52.3
34	Armenia	70.6	94	Rusia	61.0	154	Angola	52.2
35	Macao	70.3	95	República Dominicana	60.9	155	Tayikistán	52.2
36	Bulgaria	70.2	96	Namibia	60.9	156	Micronesia	52.0
37	Chipre	70.1	97	Dominica	60.8	157	Líbano	51.7
38	Rumania	69.7	98	Vanuatu	60.7	158	Ecuador	51.3
39	Kazajstán	69.6	99	Madagascar	60.5	159	República Centroafricana	50.7

40	Botsuana	69.6	100	Grecia	59.9	160	Mozambique	50.5
41	Macedonia del norte	69.5	101	Costa de Marfil	59.7	161	Chad	50.2
42	Malta	69.5	102	Uganda	59.5	162	República Democrática del Congo	49.5
43	Tailandia	69.4	103	China	59.5	163	Surinam	49.5
44	Azerbaiyán	69.3	104	Ghana	59.4	164	Irán	49.2
45	Colombia	69.2	105	Vietnam	58.8	165	Liberia	49.0
46	Polonia	69.1	106	Sudáfrica	58.8	166	Burundi	49.0
47	Uruguay	69.1	107	Tonga	58.8	167	Guinea Ecuatorial	48.3
48	Bélgica	68.9	108	Papúa Nueva Guinea	58.4	168	Sierra Leona	48.0
49	Jamaica	68.5	109	Trinidad y Tobago	58.3	169	Argelia	46.9
50	Santa Lucía	68.2	110	Senegal	58.0	170	Turkmenistán	46.5
51	Perú	67.9	111	Belice	57.4	171	Timor Oriental	45.9
52	Eslovenia	67.8	112	Sri Lanka	57.4	172	Kiribati	45.2
53	Kosovo	67.4	113	Camboya	57.3	173	Sudán	45.0
54	Indonesia	67.2	114	Uzbekistán	57.2	174	Zimbabue	43.1
55	Panamá	67.2	115	Nicaragua	57.2	175	Bolivia	42.8
56	Portugal	67.0	116	Nigeria	57.2	176	República del Congo	41.8
57	Albania	66.9	117	Burkina Faso	56.7	177	Eritrea	38.5
58	España	66.9	118	Gabón	56.7	178	Cuba	26.9
59	San Vicente y Granadinas	66.8	119	Maldivas	56.5	179	Venezuela	25.2
60	Eslovaquia	66.8	120	India	56.5	180	Corea del Norte	4.2

Fuente: Heritage (2020).

Anexo 2: Índice de democracia por países (The Economist, 2019)

País	Puntaje	País	Puntaje	País	Puntaje
Noruega	9.87	Polonia	6.62	Alergia	4.01
Islandia	9.58	Perú	6.60	Jordán	3.93
Suecia	9.39	Croacia	6.57	Kuwait	3.93
Nueva Zelanda	9.26	República Dominicana	6.54	Mauritania	3.92
Finlandia	9.25	Lesoto	6.54	Palestina	3.89
Irlanda	9.24	Mongolia	6.50	Irak	3.74
Dinamarca	9.22	Rumania	6.49	Angola	3.72
Canadá	9.22	Indonesia	6.48	Mozambique	3.65
Australia	9.09	Namibia	6.43	Gabón	3.61
Suiza	9.03	Serbia	6.41	Birmania	3.55
Holanda	9.01	Ecuador	6.33	Nicaragua	3.55
Luxemburgo	8.81	Tailandia	6.32	Camboya	3.53
Alemania	8.68	Sri Lanka	6.27	Etiopía	3.44
Reino Unido	8.52	Paraguay	6.24	Togo	3.30
Uruguay	8.38	El Salvador	6.15	Níger	3.29
Austria	8.29	Guyana	6.15	Catar	3.19
España	8.29	México	6.09	Ruanda	3.16
Mauricio	8.22	Papúa Nueva Guinea	6.03	Zimbabue	3.16
Costa Rica	8.13	Hong Kong	6.02	Comoras	3.15
Francia	8.12	Singapur	6.02	Suazilandia	3.14
Chile	8.08	Macedonia del Norte	5.97	Guinea	3.14
Portugal	8.03	Ucrania	5.90	República del Congo	3.11
Corea del Sur	8.00	Albania	5.89	Rusia	3.11
Japón	7.99	Bangladesh	5.88	Vietnam	3.08
Estados Unidos	7.96	Fiyi	5.85	Egipto	3.06
Malta	7.95	Senegal	5.81	Omán	3.06
Estonia	7.90	Moldavia	5.75	Kazajistán	2.94
Israel	7.86	Montenegro	5.65	Venezuela	2.88
Botsuana	7.81	Madagascar	5.64	Afganistán	2.85
Cabo Verde	7.78	Armenia	5.54	Camerún	2.85
Taiwán	7.73	Malawi	5.50	Cuba	2.84
República Checa	7.69	Liberia	5.45	Yibuti	2.77

Bélgica	7.64	Georgia	5.42	Emiratos Árabes Unidos	2.76
Chipre	7.59	Honduras	5.42	Azerbaiyán	2.75
Italia	7.52	Bután	5.30	Sudán	2.70
Eslovenia	7.50	Nepal	5.28	Guinea-Bisáu	2.63
Lituania	7.50	Guatemala	5.26	Baréin	2.55
Letonia	7.49	Kenia	5.18	Bielorrusia	2.48
Grecia	7.43	Tanzania	5.16	Irán	2.38
Sudáfrica	7.24	Marruecos	5.10	Eritrea	2.37
Timor Oriental	7.19	Benín	5.09	China	2.26
Eslovaquia	7.17	Zambia	5.09	Burundi	2.15
Malasia	7.16	Uganda	5.02	Laos	2.14
Trinidad y Tobago	7.16	Mali	4.92	Libia	2.02
Colombia	7.13	República de Kirguizistán	4.89	Uzbekistán	2.01
Panamá	7.05	Bosnia y Herzegovina	4.86	Yemen	1.95
Bulgaria	7.03	Sierra Leona	4.86	Arabia Saudita	1.93
Argentina	7.02	Bolivia	4.84	Tayikistán	1.93
Surinam	6.98	Haití	4.57	Guinea Ecuatorial	1.92
Jamaica	6.96	Líbano	4.36	Turkmenistán	1.72
India	6.90	Gambia	4.33	Chad	1.61
Brasil	6.86	Pakistán	4.25	Siria	1.43
Tunes	6.72	Nigeria	4.12	República Centroafricana	1.32
Filipinas	6.64	Turquía	4.09	República Democrática del Congo	1.13
Ghana	6.63	Costa de Marfil	4.05	Corea del Norte	1.08
Hungría	6.63	Burkina Faso	4.04		

Fuente: The Economist, 2019.

Anexo 3: 60 preguntas de The Economist para el índice de democracia¹²⁵

Proceso electoral y pluralismo (12 indicadores):

1. Si las elecciones legislativas, y para presidente de gobierno, son libres.
2. Si esas elecciones son justas.
3. Elecciones municipales libres y justas.
4. Sufragio universal para todos los adultos.
5. Si los ciudadanos pueden votar sin amenazas significativas para su seguridad.
6. Las leyes proveen de iguales oportunidades de campaña política.
7. El proceso de financiación de los partidos políticos es transparente y aceptado.
8. Después de las elecciones los mecanismos de la transferencia ordenada del poder son claros, establecidos y aceptados.
9. Los ciudadanos son libres para formar partidos políticos, independientemente del gobierno.
10. Los partidos de la oposición tienen una cierta posibilidad real de alcanzar el gobierno.
11. El acceso potencial a los cargos públicos es posible para todos los ciudadanos.
12. Los ciudadanos pueden formar organizaciones políticas o cívicas sin interferencia ni control del Estado.

Funcionamiento del gobierno (14 indicadores):

13. Los representantes elegidos libremente determinan la política gubernamental.
14. El legislativo es el cuerpo político supremo, con una supremacía clara sobre las otras ramas del gobierno.
15. Hay un sistema equilibrado de control (checks and balances) del ejercicio de la autoridad gubernamental.
16. El gobierno está libre de influencias de los militares o de los cuerpos de seguridad.
17. Otros poderes y organizaciones externas no determinan funciones o políticas gubernamentales importantes.
18. Los grupos de poder económico, religiosos u otros no tienen un poder político significativo.
19. Hay mecanismos e instituciones suficientes para asegurar la rendición de cuentas del gobierno al electorado, entre elecciones.
20. La autoridad del gobierno se extiende sobre todo el territorio del país.

¹²⁵ Para un ejemplo de una encuesta real acudir a la siguiente fuente:
https://www.economist.com/media/pdf/DEMOCRACY_INDEX_2007_v3.pdf

21. El funcionamiento del gobierno es abierto y transparente, con acceso suficiente a la información. 22. La corrupción no está extendida.
23. Los funcionarios son capaces de llevar a cabo la política gubernamental.
24. Percepción de la población de que goza de un control libre, y capacidad de escoger en sus vidas. 25. Confianza pública en el gobierno.
26. Confianza pública en los partidos políticos.

Participación política (9 indicadores):

27. Participación de la población en elecciones generales.
28. Las minorías étnicas, religiosas y otras tienen autonomía y voz en el proceso político.
29. Proporción de mujeres en el Parlamento.
30. Militancia de los partidos y organizaciones políticos no-gubernamentales.
31. Interés de la población por la política.
32. Proporción de población que participa en manifestaciones legales.
33. Proporción de población alfabeta.
34. La población adulta muestra interés por las noticias políticas.
35. Las autoridades realizan un esfuerzo serio para promover la participación política.

Cultura política democrática (8 indicadores):

36. Hay consenso y cohesión social para apoyar el funcionamiento de la democracia.
37. Proporción de la población que desea un líder fuerte por encima del Parlamento y las elecciones. (Indicador negativo).
38. Proporción de la población que preferiría un poder militar. (Indicador negativo).
39. Proporción de la población que preferiría un gobierno de expertos o tecnocrático. (Indicador negativo).
40. Proporción de la población que cree que la democracia no es buena para mantener el orden público. (Indicador negativo).
41. Proporción de la población que opina que la democracia beneficia el progreso económico.
42. Nivel de apoyo popular a la democracia.
43. Separación de Iglesia y Estado.

Libertades civiles (17 indicadores):

44. Los medios de comunicación son libres.
45. La prensa es libre.

46. Libertad de expresión y de protesta.
47. La discusión de los temas públicos es abierta y libre, con diversidad de opiniones.
48. No hay restricciones políticas en el acceso a internet.
49. Los ciudadanos son libres de formar organizaciones profesionales o sindicatos.
50. Las instituciones proveen a los ciudadanos con la oportunidad de dirigir quejas al gobierno.
51. Uso de la tortura por parte del Estado. (Indicador negativo).
52. El Poder Judicial es independiente de la influencia del gobierno.
53. Tolerancia religiosa y libertad de expresión religiosa.
54. Todos los ciudadanos son tratados de forma igual ante la ley.
55. Los ciudadanos gozan de una seguridad básica.
56. El derecho de propiedad privada está protegido.
57. Los ciudadanos disfrutan de libertades personales.
58. Proporción de la población que piensa que los derechos humanos básicos están bien protegidos en el país.
59. No hay discriminación respecto de la etnia de las personas, su color, ni su credo.
60. El gobierno invoca nuevos riesgos y peligros como excusa para reducir libertades civiles. (Indicador negativo)

Fuente: Miguel, Jesús M. de y Martínez-Dordella, Santiago (2014). Nuevo índice de democracia». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 146 p.p. 135-136

Glosario

AC:	Conclusión de la Aporía A.	ACo:	Autonomía del Consumidor
AK:	Acumulación de capital	Aux:	Auxiliar
BC:	Conclusión de la Aporía B.	BS:	Brecha Salarial
¬BS:	No Brecha Salarial	C:	Capitalismo
DC:	Conclusión de la Aporía D.	DE:	Discriminación Económica.
¬DE:	No Discriminación Económica.	DL:	Democracia liberal
DS:	Democracia sustancial	DT:	División Social del Trabajo
E:	Equidad	¬E:	Inequidad
EC:	Conclusión de la Aporía E.	FC:	Conclusión de la Aporía F.
GC:	Conclusión de la Aporía G.	GL:	Garantías Laborales
¬GL:	No Garantías laborales	HC:	Conclusión de la Aporía H.
IE:	Igualdad Electoral	¬IE:	No Igualdad Electoral
IM:	Prima el Interés de la mayoría	¬IM:	No prima el Interés de la mayoría
IP:	Interés Privado	LC:	Libertad de Competencia
LD:	Libertad de Demanda	LE:	Libertad de Empresa
LO:	Libertad de Oferta	LP:	Libre Formación de Precios
MC:	Mejoramiento de condiciones.	PA:	Premisa A.
PB:	Premisa B.	PD:	Premisa D.
PE:	Premisa E.	PEI:	Parcialidad electoral
¬PEI:	Imparcialidad electoral	PF:	Premisa F.
PG:	Premisa G	PH:	Premisa H.
PP:	Propiedad Privada	SP:	Soberanía Popular
Sup Abs:	Supuesto de reducción al absurdo.		
Sup. Introd. Impl:	Supuesto de introducción a la implicación		

 Centro de
Publicaciones
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR



ISBN: 978-9978-77-511-0



9789978775110