



Economía

HOY

ISSN: 2308-9911

Septiembre 2013 | Volumen 5 | Número 55

**Breve
comentario
sobre la crisis
capitalista en
Europa:**

**LA CRISIS DE
LA ZONA EURO**

Por: Beatriz Escobar,
docente e investigadora del Departamento de Economía, UCA

EDITORIAL

**La entelequia de la
independencia y la
autonomía nacional**



COMENTARIO:

**Ortodoxia versus
heterodoxia en
economía**

Por: Roberto Góchez,
docente e investigador del
Departamento de Economía, UCA



Universidad Centroamericana
"José Simeón Cañas" UCA
El Salvador



Publicación mensual del
Departamento de Economía,
Universidad Centroamericana
José Simeón Cañas, UCA

Consejo Editorial

Lilian Vega
Gerardo Olano
Alejandro Álvarez
Marielos García

Edición de textos

Gabriela Burgos

Diseño y Diagramación

Miguel Campos

Dirección: Boulevard de los Próceres,
Antiguo Cuscatlán,
Apartado Postal (01) 168,
San Salvador, El Salvador

Teléfono: 2210 6600 Ext. 460 y 1013
Fax: 2210 6667
Correo electrónico: gburgos@uca.edu.sv
Sitio Web:
www.uca.edu.sv/deptos/economia



La entelequia de la independencia y la autonomía nacional

La política comercial del actual Gobierno no ha cambiado en relación a la de los anteriores. Comparte con ellos la falta de políticas sectoriales (para la industria y la agroindustria) que busquen, por una parte, la integración vertical y horizontal de las diferentes cadenas de valor a través de una innovación tecnológica; y por otra, la seguridad y —sobre todo— la soberanía alimentarias. La política comercial de apertura y la falta de políticas de apoyo sectorial han reforzado la tendencia al aumento del déficit comercial en detrimento de la producción nacional, debido al rezago competitivo, a la mayor vulnerabilidad ante la inestabilidad económica mundial y a la concentración de los riesgos en términos de dependencia internacional.

Para un país pequeño, tomador de precios de los principales *commodities* internacionales, atrasado en términos tecnológicos y de procesos, con una competitividad internacional basada en bajos salarios y con un mercado interno estrecho (sobre todo, en términos de ingreso), la lógica económica básica indica adoptar un manejo flexible del tipo de cambio para amortiguar los choques externos y ejecutar una política comercial que no abra demasiado las fronteras y empresas a la competencia de corporaciones transnacionales o internacionales con avances tecnológicos de primera línea.

Si un país como el descrito fija el tipo de cambio y abre sus fronteras al comercio internacional unilateralmente o a regiones y países más avanzados, lo más seguro es que el intercambio comercial le sea desfavorable, incurriendo en una creciente balanza comercial deficitaria. Este resultado adverso en materia de comercio exterior responde a dos razones. Primero, a la competitividad de precios, porque esta se verá rápidamente



deteriorada por la diferencia de precios internacionales sin que se pueda hacer algo al respecto; y segundo, a la falta de herramientas y fundamentos económicos sólidos que permitan competir con base en una mejora de la calidad o en innovaciones tecnológicas.

Además, en El Salvador, la fuerza laboral evidencia escasa capacidad de realizar trabajo complejo y el empresariado gerencia, con deficiencia, sectores productivos en su mayoría atrasados y poco relacionados entre sí. Es decir, el nivel de desarrollo de nuestras fuerzas productivas está rezagado en relación al de las fuerzas productivas mundiales.

Tales condiciones se traducen en una situación de escasa capacidad de independencia frente a la economía global, con lo cual resulta ilusorio pensar —y, peor aún, creer— que somos una nación independiente, aun cuando este mes celebremos 192 años de independencia patria.

Sin duda, la independencia y la autonomía económica son claves para consolidar una soberanía nacional. Sobran ejemplos que ilustran cómo los acreedores internacionales “deciden” cuáles son las mejores políticas económicas para un país. Mediáticamente, aparecen nombres como la “troika”, conformada por organismos que ayudan a los países a salir airoso de sus deudas. En el caso particular de Grecia, la troika incluye al Fondo Monetario Internacional, a la Comisión Europea y al Banco Central Europeo.

Menuda independencia la que se adquiere al no lograr consolidar un flujo adecuado de divisas a causa de un sector productivo en extremo deficiente y falta de competitividad (en todas sus ramas), así como por una apertura comercial excesiva, sobre todo en un país que necesita de la principal moneda de cambio internacional, el dólar estadounidense. La vulnerabilidad y dependencia se acentúan porque carecemos de una política fiscal consolidada que desempeñe un rol anticíclico o pueda amortiguar los

efectos de un golpe externo fuera de control. Si a esto sumamos la escasez de recursos naturales y la falta de mano de obra calificada, la capacidad de autonomía y autodeterminación —al menos, en términos económicos— es ilusoria, y depende más bien de cuán permisivos o duros se presenten nuestros acreedores a la hora de honrar las deudas.

Asimismo, El Salvador padece de vulnerabilidad externa por varias razones de orden estructural. Lamentablemente, la política económica (cambiaria, monetaria, fiscal y comercial) ha incrementado la dependencia económica. En la actualidad, de nuevo se escuchan presiones para lograr acceso a dineros como los del Fomilenio II, de parte del Gobierno de Estados Unidos. Estos países “amigos” no tienen problema en opinar y, menos aún, convencer a la opinión pública y a los tomadores de decisión locales acerca de la legitimidad de sus planteamientos.

En resumen, a pesar de que el desempeño de la economía salvadoreña presenta sobradas evidencias de los efectos contraproducentes de las políticas implementadas (tal como la enajenación de los bienes públicos o estratégicos de la nación en el marco de la privatización), se reiteran los discursos proclives a la profundización de la dependencia y vulnerabilidad externa.

Ojalá que este mes de la independencia nos permita reflexionar y nos mueva a exigir cambios para la autodeterminación de nuestro pueblo. Y ojalá que al alcanzar los dos siglos de independencia de la corona española, hayamos logrado enderezar el rumbo y caminar hacia una verdadera independencia.



Breve comentario sobre la crisis capitalista en Europa:

LA CRISIS DE LA ZONA EURO

Por: **Beatriz Escobar**, docente e investigadora del Departamento de Economía, UCA

La Unión Económica y Monetaria (UEM) europea fue impresa utilizando como estrategia de marketing la mayor eficiencia («libre movilidad de los factores»), competitividad, y por ende, mayor crecimiento, que una integración de este tipo supondría para “todos” los países participantes de la región. El resultado, sin embargo, aunque coherente con los objetivos reales de dicha integración, no ha sido el bienestar y el desarrollo prometidos. Al menos no para todos los países miembros por igual, ni para todos sus habitantes.

Dos conflictos es necesario destacar: el conflicto “centro-

periferia” entre los países de la Unión Europea (UE), producto de los «sesgos estructurales al interior de la zona euro» (Lapavistas y cols. 2011, p. 132); y el conflicto — que es en definitiva el fundamental— entre “capital” y “trabajo”, la lucha de clases propia del capitalismo. Así, resulta natural, inexorable y lógico, en el modo de producción capitalista, que los beneficiarios reales de la UEM sean los capitalistas, y sobre todo, los capitalistas pertenecientes a los países del “centro” de la región. Tal cosa nos indica, a su vez, cuáles eran y siguen siendo los verdaderos objetivos escondidos bajo la capa azucarada de la “Europa unida, próspera y com-

petitiva”: Contribuir en el proceso de acumulación y valorización del capital, cuyas agudas contradicciones intrínsecas lo condenan a crisis periódicas necesarias, cada vez más profundas y peligrosas. En concreto, se buscaba la recuperación de la tasa de ganancia, en caída durante los años setenta. Este “plan de salvación” del sistema estaba basado en la forma esencial que tiene el capital para extraer más plusvalía (i.e., para incrementar la tasa de explotación): Un ataque frontal y abierto a la clase trabajadora; y, en definitiva, a través de las medidas aplicadas como “requisito” y “efecto” de la conformación de la UEM, un ataque concertado a los

salarios (directos, indirectos y diferidos), con el subsecuente deterioro de las condiciones laborales y de vida de los/as explotados/as. Es justamente este, el salario, el eje central sobre el que se constituye la integración monetaria europea.

El Tratado de Maastricht fijaba, en 1992, los «criterios de convergencia económica» que los países debían cumplir para ser aceptados dentro de la Unión. Aparte de las exigencias acerca de la deuda y el déficit público (menor al 60% y al 3% del PIB, respectivamente), que supusieron argumentos perfectos para la reducción del gasto público —estrechamente relacionado con los salarios indirectos y diferidos—, había dos requisitos adicionales, cardinales en este proyecto: (1) la constitución de un Banco Central “independiente”, incapaz, por ley, de monetizar la deuda de los Estados, y cuyo objetivo “prioritario” era controlar la inflación; y (2) la adopción de la moneda única, es decir, la renuncia automática al manejo de la política monetaria y cambiaria. En ambos casos, fueron los salarios los condenados a pagar “en pro del bien común”. Así, ante la incapacidad de ajustar la cantidad de dinero en circulación dentro de una economía, y con un marco monetarista de por medio, la causa de la inflación parecía ser obvia: los “elevados” salarios. En otras palabras, la inflación adquirió *status* de “mal mayor” (con efectos “perniciosos sobre la competitividad de la zona”), por lo que debía evitarse de cualquier manera (es decir, a través de la

erosión salarial); pero sobre todo, se convirtió en la justificación ideal para la elevación de la tasa y masa de plusvalía. Como lo señalan Del Rosal y Murillo (2012):

El programa de la UEM pretende ser impuesto en todo el mundo desde la década de los setenta con la intención de recuperar las tasas de ganancia en claro declive (...) pero su implantación encuentra (...) resistencia en la clase trabajadora (...) Por ello, este programa de ajuste busca en los organismos internacionales y en los procesos de integración económica el mecanismo idóneo para superar esta resistencia. En el caso de los países periféricos, sobre todo de Latinoamérica, el sudeste asiático y África, han sido el FMI y el Banco Mundial los encargados de imponer brutalmente los programas de ajuste a través de los macropréstamos condicionados en las décadas de los ochenta y noventa. Sin embargo (...) la estrategia en Europa ha sido distinta ya que, en lugar de utilizar al FMI y al Banco Mundial como agentes del ajuste, se ha utilizado un mecanismo interno que hace menos evidente la imposición: la Unión Económica y Monetaria. (Del Rosal y Murillo 2012, p. 11).

La UE no es más que la forma a la europea —“privilegiada” dirán Del Rosal y Murillo (2012)— de aplicar las así llamadas políticas neoliberales en la zona del mundo en la que el proletariado ha al-

canzado y gozado de las mayores “conquistas sociales”. Bajo el argumento del insostenible peso del Estado Social de Bienestar (la supuesta existencia de un gasto público excesivo, de elevados salarios directos junto a insuficientes horas y años de trabajo, etc.), se procedió, sin miramientos, a la reducción de pensiones, de beneficios sociales, de estabilidad laboral, de salarios tanto relativos como reales. En otras palabras, se procedió, como es costumbre en el capitalismo, a hacer que los no capitalistas pagaran por la crisis capitalista.

La aplicación de estas políticas “comunes” en países supuestamente similares, pero en la realidad muy dispares, i.e., en países con distintos niveles de productividad, salarios e inflación, sacó a la luz tales diferencias: La división entre los países del centro y de la periferia europea, los primeros en el norte (Alemania, Austria, Holanda, Francia, etc.) y los segundos en el sur (los “PIGS”: Portugal, Italia, Grecia y España). Se recrudecen entonces las acusaciones de “derroche” y “mala administración”, esta vez con ubicaciones geográficas precisas: Norte = buena gestión, sur = mala gestión. Ciertamente, cualquier análisis capaz de aproximarse a la esencia de los fenómenos, verá más que simples elementos idiosincráticos (e incluso “raciales”) en dicha división. El diseño mismo de la UEM, con su moneda común para participantes en distintas condiciones, generaba «una carrera competitiva por vías de la deflación interna» (Del Rosal y Murillo, 2012,

p. 9). Y una vez más, la responsabilidad de mejorar la competitividad de los países “perdedores”, los responsables de reducir el costo (valor) de las mercancías producidas, dada la imposibilidad de modificar otras variables, fueron los salarios. De este modo, el conflicto centro-periferia era dirimido a través del conflicto capital-trabajo. Pero aún hay más. Aunque, en teoría, los países más inflacionarios (y menos productivos, es decir, los del sur) mejorarían su competitividad a través de la contención salarial, dando lugar a la “convergencia”, no fue eso lo que ocurrió:

Y es que esta dinámica competitiva teórica, ya de por sí profundamente perjudicial para la clase trabajadora, no es posible en una UEM en la que los salarios de Alemania, el país más competitivo de la UE y el mayor exportador neto del continente, llevan más de una década estancados (...) el resultado es la imposibilidad absoluta de que los demás países puedan siquiera intentar mejorar su posición relativa mediante la contención de los suyos. No hay margen para ello. Precisamente, esta es

la causa por la que todos los países de la Europa del sur (y no sólo ellos) han empeorado sistemáticamente su posición comercial con respecto a Alemania desde la entrada en vigor del euro. (Del Rosal y Murillo 2012, p. 10).

Es lo que se conoce como la política de “empobrecimiento del vecino” —a través de la clásica política capitalista de “empobrecimiento de los/as trabajadores/as”—, que estaría, además, a la raíz del problema actual de endeudamiento de los países periféricos:

La pérdida de competitividad de la periferia ha generado un déficit sistemático en su cuenta corriente que supone, de forma complementaria, un superávit igualmente sistemático para Alemania. El estallido de la inestabilidad generalizada a finales de 2009 es un reflejo de los profundos desequilibrios dentro de la zona euro... La enorme acumulación de deuda de los países periféricos ha sido consecuencia de la adopción de la moneda común. (Lapavitsas y cols. 2011, p. 132 y 134).

Y, como afirma Arrizabalo (2011), el «mecanismo de la deuda es la piedra angular de una orientación que transfiere masivamente recursos al capital e impone recortes sociales crecientes bajo el chantaje de impedir la llegada de fondos. Esto es el euro».

El resultado es obvio: la pauperización relativa de la clase trabajadora, junto con una serie de desequilibrios macroeconómicos en los países de la periferia que sirven de excusa para seguir transfiriendo fondos al capital que, una vez más, se encuentra en crisis. Dichos desequilibrios decantan, al final, en mayor explotación y expropiación (privatizaciones, flexibilización laboral, liberalización comercial, etc.) de los/as obreros/as y, cual círculo vicioso, en una mayor pauperización relativa de la clase trabajadora. Y, pese a todo, dado que las contradicciones en el capitalismo solo pueden ser superadas si se supera el capitalismo, después de una leve e insuficiente recuperación durante los años noventa, la tasa de ganancia, hoy, continúa cayendo.

BIBLIOGRAFÍA

Arrizabalo, X. (2011) “Deuda, recortes y democracia en la Unión Europea”, *Momento Económico*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México. Disponible en: <http://ru.iiiec.unam.mx/1097/1/Bolet%C3%ADn%2013-14%20Momento%20Economico-nueva%20epoca.pdf>

Del Rosal, M. y Murillo, J. (2012) “El euro como mecanismo de aplicación del ajuste salarial”, ponencia presentada en las *Jornadas de Economía Crítica*, Sevilla. Disponible en: <http://www.ucm.es/info/ec/jec13/index.htm>

Lapavitsas, C. y cols. (2011) “Crisis en la Zona Euro: Perspectiva de un impago en la periferia y la salida de la moneda única común”, *Revista de Economía Crítica*, No. 11: pp. 131-171

Ortodoxia versus heterodoxia en economía

Por: **Roberto Góchez**,
docente e investigador del Departamento de Economía, UCA



Una distinción importante para el estudio de la ciencia y de la realidad económica, en los tiempos actuales de pensamiento único, es aquella entre ortodoxia y heterodoxia, o entre convencional y crítica. En un sentido muy vago, la distinción de la economía ortodoxa de la heterodoxa, nos remite a que la primera sería la predominante en la academia y en la política económica; mientras que la segunda comprendería a las corrientes discordantes.

Así, en esa distinción, la economía convencional en la actualidad sería la corriente neoclásica, dominante en la formación en economía y en la profesión económica. Mientras tanto, otros, como postkeynesianos, marxistas, estructuralistas, podrían ser ejemplos de corrientes que se mantienen en la heterodoxia.

Sin embargo, esa distinción formal —si bien no por ello equivocada—, no permite comprender aspectos esenciales de las discrepancias entre las corrientes que se agrupan en uno u otro bando. Esto provoca, en no pocas ocasiones, que las críticas de algunos autores convencionales contra las versiones más dogmáticas de dicha corriente, lleve a identificarlos como “heterodoxos” (al respecto consultar Vernengo, 2009).

Habrá que señalar que la distinción entre ortodoxia y heterodoxia no es una simple diferencia de modelos o supuestos de los

mismos. Si bien, en temas particulares es posible identificar modelos contrapuestos provenientes de dichas corrientes, lo fundamental de las discrepancias no se reduce o se limita a este nivel. Debajo de las etiquetas, lo que presenciamos son diferentes paradigmas de la economía, esto es, diferentes marcos o patrones analíticos generales que condicionan la manera de abordar la realidad económica.

Lavoie (2005) propone para definir heterodoxia y ortodoxia, el abordaje de ciertos presupuestos de las mismas, es decir “los conceptos esenciales de una escuela de pensamiento, que no pueden ser formalizados y que son previos a la constitución de las hipótesis y de las teorías que se elaboran dentro del marco determinado por ellas” (Lavoie, 2005, p. 16). Por cuestión de espacio, señalaremos dos presupuestos de los mencionados por Lavoie; los que tienen que ver con el cómo analizar (epistemología) y los que tiene que ver con la concepción del objetivo de estudio (ontología).

Así, en cuanto a la epistemología, un primer par de conceptos que sirven para diferenciar las corrientes son: Realismo vs. instrumentalismo.

Para la corriente convencional, se asume —implícita o explícitamente— el instrumentalismo, ya que para esta resulta válido tomar hipótesis —fundamentales— que no son realistas,

en cuanto esto permitiría comprender algo o hacer predicciones. Esto no significa que por la economía convencional no se tomen algunos hechos económicos, sino que más bien se refiere a que los supuestos fundamentales de una gran parte de sus modelos (por ejemplo el supuesto de empresas pasivas en cuanto a tecnología y costos, que se hace en la teoría de la competencia perfecta) son claramente irrealistas, pero se defiende tal proceder, por sus seguidores, en tanto esas hipótesis permitirían supuestamente conocer o decir algo del mundo real (cómo funcionaría la competencia y determinación de precios sin obstáculos).

Por el contrario, como señala Lavoie, la economía heterodoxa defiende el realismo de las hipótesis. Es decir, que se debe partir de supuestos o hipótesis que se corresponden con la realidad, que se levanten sobre ella, según la temática en estudio, y no de meras construcciones vacías “ideales”. Si bien todas las teorías se abstraen de aspectos de la realidad, y en ese sentido la simplifican, tal proceder “tiene que describir algo, a pesar de todo; tiene que representar el mundo efectivo, y no un mundo imaginario” (Lavoie, 2005, p. 17).

En cuanto a la concepción de la realidad económica, los conceptos diferenciadores de ortodoxia y heterodoxia serían: Individualismo metodológico vs. globalismo (holismo).

- Agosto 2013
- Volumen 5
- Número 55



Departamento de Economía,
Universidad Centroamericana
José Simeón Cañas, UCA

Dirección: Boulevard de los
Próceres, Antiguo Cuscatlán,
Apartado Postal (01) 168,
San Salvador,
El Salvador

Teléfono:
2210 6600 Ext. 460 y 1013 Fax:
2210 6667

Correo electrónico:
gburgos@uca.edu.sv

Sitio Web:
www.uca.edu.sv/deptos/economia

Para la visión convencional de economía, sus análisis económicos utilizan claramente el individualismo metodológico. Esto se aprecia claramente cuando en sus modelos se parte de los individuos, principalmente adjudicándoles alguna supuesta subjetividad “racional” o considerándolos como a-sociales (las parábolas de Robinson Crusoe son un caso claro). Agregando esos agentes individuales, soberanos y no influidos por la sociedad, se avanza hasta la macroeconomía —microfundada—. Es decir, el todo —la economía— para la ortodoxia sería finalmente la simple suma o agregación de las partes —individuos—.

En la visión heterodoxa, en cambio, se reivindica el holismo o globalismo. Esto quiere decir que se considera que el individuo o las personas son seres sociales, que se ubican en estructuras, conocidas o no por estos. En otras palabras, se le atribuye un papel fundamental y primario a comprender las estructuras sociales y económicas, en las que se ubican los individuos para poder analizar la realidad económica, y el mismo comportamiento de los individuos. En ese sentido, el todo no se concibe como la simple suma de las partes. Los individuos y su comportamiento son fuertemente condicionados por esas estructuras sociales. Como señala Lavoie (2005), en ese marco las “relaciones de poder, asimetrías y relaciones de fuerza son colocadas en primer plano” (p. 18).

No está de más mencionar que lo más valioso de esta discusión, sobre los presupuestos, no es tanto tomar esos criterios rígidamente para clasificar a tal o cual autor. La mayor utilidad de explicitar las diferencias, resulta de considerarlas en el desarrollo de análisis heterodoxos de la realidad, tan necesarios si se quiere contribuir a transformar el mundo, dado el entorno “académico” tan adverso por el dominio tan absoluto de la ortodoxia, durante varias décadas.

Finalmente, este esfuerzo por identificar presupuestos comunes para la corriente heterodoxa, no implican para Lavoie negar que existan al interior de sus análisis escuelas contendientes con marcadas diferencias, mucho menos un intento de uniformización; más bien, se pretende poner sobre la mesa lo que hay en común, a manera de permitir la colaboración en el enfrentamiento más efectivo de la ortodoxia neoclásica.

BIBLIOGRAFÍA

- Guerrero, D. (1997). Historia del pensamiento económico heterodoxo. Madrid: Editorial Trotta.
- Lavoie, M. (2005). La economía postkeynesiana. Un antídoto del pensamiento único. Barcelona: Icaria editorial.
- Vernengo, M. (2009). Conversation or Monologue? On Advising Heterodox Economists. Working Paper No: 2009-11. Department of Economics Working Paper Series. University of Utah.

i: No está de más señalar que no concordamos con todas las propuestas que Lavoie señala para definir heterodoxia, sobre todo el que tiene que ver con el aspecto político. No obstante, nos parece valioso su esfuerzo por definir heterodoxia a través de aquello común entre diferentes escuelas de la misma que se distancian de la corriente neoclásica, aunque mantienen discrepancias considerables entre sí. Guerrero (1997) ofrece otra perspectiva para identificar a la heterodoxia.