

Edward Nissan*

POSMARXISMO: ECONOMÍA RADICAL Y PLANIFICACIÓN ESTATAL**

Este artículo explica a grandes rasgos la premisa marxista principal, la teoría del valor trabajo, considerando que el estado social y la planificación económica en las décadas recientes fueron una extensión de la doctrina marxista, incluso aunque el marxismo, como sistema económico, fracasó a la hora de realizarse. El artículo aborda el surgimiento de la nueva izquierda con su doctrina de la economía radical y su influencia en la planificación estatal. Para alcanzar este objetivo, en el artículo se comparan 126 países agrupados según la distribución de la renta y la desigualdad en la misma. Los resultados indican que los países más ricos llevan a cabo una mejor distribución e igualdad de la renta, que los países con menor renta.

Palabras clave: historia del pensamiento económico, marxismo, planificación estatal, nueva izquierda, economía radical.

Clasificación JEL: P31, P51, P21.

1. Introducción

Medema y Samuels (2003) señalan la postura ampliamente aceptada de que la aparición y desarrollo del pensamiento económico están correlacionados con el comercio y la economía de mercado del sistema capitalista del Siglo XVIII. Sin embargo, documentos que se remontan a las antiguas civilizaciones de Sumeria, Babilonia, Asiria, Egipto, Persia, Israel y el Imperio Hitita, se ocuparon ya de temas económicos como el comercio, el valor, el dinero y la producción.

Deane (1978) es de la opinión de que el pensamiento económico occidental puede dividirse en: griego clásico,

en el que el punto esencial radicaba en los problemas éticos de los esclavos en la ciudad estado; la escolástica medieval, en la que los motivos basados en la codicia se consideraron poco respetables, siendo el precio justo un concepto importante; el mercantilismo, que se centró en los medios para aumentar la riqueza nacional y el poder a través de la regulación del comercio; y el pensamiento moderno en el Siglo XVIII, que se inició con los fisiócratas franceses y con Adam Smith, que dió inicio a la escuela clásica. El pensamiento económico moderno debería incluir el reto marxista, la revolución marginal, el desarrollo de la macroeconomía, espacialmente a John Maynard Keynes y a la economía institucional.

Según Deane, la teoría del valor y su teoría de la distribución asociada son los elementos principales de cualquier planteamiento metodológico o filosófico en economía, ya que el valor determina la relación entre

* Department of Economics, Finance, and International Business. The University of Southern Mississippi.

** Traducción de María Teresa Méndez Picazo.

determinados bienes. Deane continúa explicando algunas de las dificultades que se presentan para alcanzar una teoría del valor aceptable, tales como por qué una mercancía obtiene valor y cómo explicar la relación entre valor y precio de mercado. Un problema adicional es medir el valor en términos operativos. Estas dificultades fueron abordadas por Adam Smith y David Ricardo, entre otros muchos autores de la escuela clásica.

Pero fue Karl Marx, aunque descendía directamente de la escuela clásica inglesa, quien concibió la idea de la plusvalía que surge del proceso de producción. De acuerdo con Mandel (1968a), es la diferencia entre el producto del trabajo y su coste. El trabajo produce un excedente sobre sus salarios. De esta forma, en una economía de cambio como el sistema capitalista, en la que la población se divide entre los propietarios del capital y los vendedores de trabajo, éste llega a ser alienado debido a la explotación, dando lugar a la revolución, siendo un sistema comunista la última meta.

El marxismo engendra una gran variedad de ideas que parecen plausibles para corregir la explotación del trabajo. Este artículo pretende explorar una de ellas, la planificación estatal. Otro legado del marxismo es la participación del trabajo en la dirección de las empresas en un sistema capitalista. Sin embargo, por motivos de espacio, en el apartado dedicado a las conclusiones, se hará una breve referencia a la propiedad de los trabajadores. Tras esta introducción, el artículo explica en el apartado 2 la teoría del trabajo tal y como la concibió Marx. El apartado 3 expondrá un análisis de la aparición de la nueva izquierda (economía radical), seguido del apartado 4 que expone la planificación estatal. El apartado final recoge las conclusiones y una breve mención a las cooperativas y a la propiedad de los trabajadores.

2. La plusvalía del trabajo en Marx

Mandel (1968a) explica que la plusvalía de los propietarios del dinero surge en el curso de la circulación a través del comercio o de la usura. La práctica prevaleció en los tiempos antiguos en Grecia, China, la Europa me-

dieval e incluso en el Imperio Islámico, sociedades basadas en la producción simple de mercancías (*petty commodity production*). Mediante el aumento de la productividad, se crearon el capital y la plusvalía, beneficiando más a los propietarios del capital que a los productores. Mandel (1968a, página 89) argumenta que:

«En todas partes, la generalización de la producción mercantil, o producción de mercancías, la acumulación primitiva del capital líquido y su circulación a una tasa más rápida para obtener plusvalía, ha sido el resultado de una apropiación, del aprovechamiento por una parte de la sociedad humana del excedente de producto social que ha sido generado por el resto de esta misma sociedad.»

Mandel (1968a, página 138) proporciona un ejemplo del triunfo de la producción mecanizada en los Estados Unidos durante casi 40 años, entre 1869 y 1896, tal y como se muestra en la exposición recogida en el Cuadro 1, referente al tiempo de trabajo medido en miles de minutos.

Este aumento de la plusvalía es el resultado de una intensificación del trabajo. Por ejemplo, un trabajador está obligado a producir en diez horas de trabajo lo que puede realizarse a través de diversos métodos de producción, tales como acelerar el ritmo del trabajo y la mecanización. Junto a esto, se dispone de la reciente organización científica del trabajo, como en el trabajo a destajo y los estudios de tiempos y movimientos. Entonces, las máquinas se convierten en una fuente de ahorro del trabajo humano y proporcionan beneficio al capitalista a través del excedente. Como resultado, una máquina que ahorra salarios ocasiona desempleo, que obliga al trabajador a aceptar una reducción de salarios hasta el simple coste de reproducir su capacidad de trabajo. Sin embargo, Marx no reconoce el argumento de Malthus expuesto en su libro, *Principles of Political Economy*, de que los salarios se reducen al nivel de subsistencia esencial, sino más bien los atribuye a una cantidad mínima que se establece teniendo en cuenta la necesidad física, como señalaron Hollander (1984) y Cottrel y Darity (1988).

CUADRO 1
TIEMPO DE TRABAJO
(En miles de minutos)

	Trabajo manual	Trabajo mecanizado
100 pares de zapatos de hombre .	86,2	9,2
100 pares de zapatos de mujer . .	61,5	4,8
100 docenas de cuellos	81,0	11,5
12 docenas de camisas	86,3	11,3
100 docenas de cajas de trigo . . .	6,5	2,7
25.000 libras de jabón	25,9	1,3
12 mesas	33,8	5,0
50 puertas	83,1	30,6
100.000 sobres	26,1	1,9
Transporte de 100 toneladas de carbón	7,2	0,6

FUENTE: MANDEL (1968a, página 138).

Al capitalista le gustaría mantener los salarios lo más bajos posible para obtener un mayor excedente y beneficios de sus trabajadores. Sin embargo, el aumento de la productividad puede dar lugar a un incremento lento de los salarios reales mientras que sea menor que el aumento de aquélla. Tienen que existir dos condiciones favorables. La primera es la reducción de la oferta de trabajo, y la segunda son las organizaciones sindicales. Como ejemplo, Mandel (1968a, página 146) proporciona la productividad en la producción anual de los trabajadores en acerías y el salario medio (en francos suizos) en 1957 para el caso de las empresas estadounidenses, británicas y japonesas (Cuadro 2).

El trabajador en la acería británica produce en términos medios $100/76=1,32$ veces más que el japonés, una tasa de productividad mayor en un 32 por 100. Sin embargo, el beneficio para el británico es de $3.400/3.100 = 1,10$ veces más que el beneficio del trabajador japonés, aunque la diferencia salarial es de $9.500/6.000 = 1,58$, o del 58 por 100. Desde la vertiente americana, la productividad física es un 38 por 100

mayor que la británica, generando un beneficio más alto en un 80 por 100, pero el salario del trabajador americano es más de tres veces el del británico. Cuando se contempla Japón, la productividad americana es el doble como mucho, aunque la diferencia salarial es de cinco a uno. Estos datos indican la fuerza que tienen los sindicatos a la hora de fijar los salarios. Dicha fortaleza se da en el caso de actividades muy especializadas que limitan el acceso a los trabajos correspondientes, excepto cuando la reserva de trabajadores no aumenta de forma constante.

Un ejemplo más proporcionado por Mandel (1968a, página 153) muestra el empobrecimiento de las víctimas del sistema capitalista cuando el excedente de trabajo no beneficia a los productores. Los datos se basan en índices con un valor 100 para el período 1891-1900, para el caso de los Estados Unidos (Cuadro 3).

El Cuadro 3 pretende mostrar que el aumento en los salarios reales durante este largo período es considerablemente menor que la riqueza social. En el pensamiento marxista, estas discrepancias entre productividad real y salarios reales se deben a la introducción de máquinas que permiten a los empresarios acumular plusvalías.

Las discrepancias entre productividad y salarios todavía persisten, según Levy y Temin (2007), quienes muestran que entre 1980 y 2005 la productividad del sector empresarial aumentó en un 71 por 100, aunque los salarios semanales medios de los trabajadores a tiempo completo aumentaron de 613 dólares a 705 dólares, un simple 14 por 100 en dólares de 2000. Cuando se consideran los beneficios adicionales, el aumento fue de 736 dólares a 876 dólares (un 19 por 100). Los datos sobre empleos de universitarios y de mujeres son un poco mejores. Se comprueba una situación similar en la Europa Occidental donde los niveles de paro en algunos países son mayores que en los Estados Unidos. Una conclusión alcanzada por Levy y Temin es que las grandes desigualdades y el estancamiento de los salarios que sufren muchos trabajadores les provoca desilusión respecto al orden económico actual.

CUADRO 2

**LA PRODUCTIVIDAD EN LA PRODUCCIÓN ANUAL DE LOS TRABAJADORES
EN ACERÍAS Y EL SALARIO MEDIO
(En francos suizos)**

	Producción anual por trabajador (Tm)	Beneficios anuales por trabajador <i>worker</i>	Coste anual del trabajo por trabajador
Media de 8 empresas americanas	138	6.400	29.500
Media de 8 empresas británicas	100	3.400	9.500
Media de 6 empresas japonesas	76	3.100	6.000

FUENTE: MANDEL (1968a, página 146).

CUADRO 3

**PRODUCTO REAL POR HORA Y SALARIO REAL POR UNIDAD DE TIEMPO EN ESTADOS
UNIDOS**

Años	Producto real por hora (índices)	Salario real por unidad de tiempo (índices)
1891-1900	100,0	100,0
1901-1910	222,8	102,0
1911-1920	146,0	109,1
1921-1930	196,4	137,2
1931-1940	233,5	158,0
1941-1950	281,3	209,0

FUENTE: MANDEL (1968a, página 153).

Hasta ahora, en este apartado se ha expuesto un breve análisis de la plusvalía tal y como la interpreta la teoría marxista, ya que es un elemento esencial del presente trabajo. Mandel (1968b) proporciona una visión más exhaustiva de la ideología marxista. Contempla el monopolio, el capitalismo, el marginalismo, el deterioro del capitalismo, la economía soviética, la economía socialista y, finalmente, el origen, ascenso y decadencia de la economía política, donde Mandel se ocupa de nuevo de la plusvalía de Marx. Mandel cree que las categorías «beneficio», «renta» e «interés» se reducen a una sola, la plusvalía.

Sohn-Rethel (1978) resume los planteamientos marxistas en que la contradicción más importante en el ca-

pitalismo está entre el aumento de la producción social (plusvalía) por parte de los productores y la apropiación privada del excedente por parte de los propietarios del capital. Según los marxistas, esta postura tuvo una gran relevancia para el capitalismo monopolista y para las grandes sociedades multinacionales, ya que suponía el comienzo del desacuerdo entre el desarrollo de la producción y el de los mercados. El desacuerdo entre los productores y los propietarios del capital privado genera problemas que demandan la intervención por parte del Estado. La situación capitalista actual está en tránsito hacia el socialismo o hacia el desorden social y la inestabilidad.

Bell (1976a) enumera siete factores aislados o combinados que son el resultado de la inestabilidad o la pérdida de legitimidad por parte del sistema capitalista político. El primero es el problema del desempleo que, por ejemplo, durante la década de los años treinta del pasado siglo fue la fuerza más importante que contribuyó a la aparición del fascismo. El segundo es la existencia del *impasse* parlamentario, que genera fuerzas polarizadas que impiden que el Gobierno sea eficaz. El tercero es el aumento de la violencia privada y el cuarto la rápida industrialización en algunas áreas de un país y un retraso agrícola a gran escala en otras partes. El quinto factor es el conflicto multirracial, el sexto la alienación de las élites culturales, una característica de toda situación revolucionaria; y finalmente, la humillación en la guerra. La lista presenta las experiencias políticas más importantes en los últimos años para el caso de muchos países, incluyendo los Estados Unidos. Algunos de estos factores en ciertas condiciones pueden quizás resolverse y algunos pueden ser causas potenciales de problemas adicionales.

3. La nueva izquierda: la economía radical

Una nueva corriente del marxismo es el surgimiento de la nueva izquierda que, según Bell (1980), rompe con el comunismo. La ruptura vino en respuesta a la decepción respecto a la Unión Soviética. Ésta prometió libertad, y sin embargo encarcelaron a millones de personas en campos de concentración. Los intelectuales de la nueva izquierda comprobaron que la clase trabajadora no era ya el organismo histórico del cambio. La clase intelectual no desarrolló propuestas específicas; su estrategia era el empleo de la retórica en vez del argumento. Bell explica que las técnicas generales de la nueva izquierda constan de una «teoría de la ecuación» y de invocar la aprobación de la historia. Un ejemplo de la teoría de la ecuación es que los intelectuales de la Unión Soviética y de la OTAN desarrollan la misma función, ignorando la diferencia, empleando el argumento de que en la Unión Soviética el partido controla la prensa, mien-

tras que «las grandes empresas» dominan los medios de comunicación en los países de la OTAN. En la aprobación de la historia, la estrategia es emplear amplias afirmaciones, tales como considerar que la clase trabajadora como un «organismo histórico» está «históricamente anticuado».

Kolakowski (1978) proporciona otra visión respecto a la nueva izquierda al afirmar que es una universalización de las expresiones marxistas y, al mismo tiempo, resulta inadecuada como una doctrina para contemplar los problemas sociales modernos. No existe una ideología común ni un modelo alternativo excepto en términos generales. Las tendencias características de la nueva izquierda pueden enumerarse de la siguiente forma: 1) cualquier grupo organizado puede provocar la revolución con afirmaciones tales como «la revolución aquí y ahora»; 2) los órdenes existentes merecen ser destruidos y la revolución tiene que ser mundial; 3) no se puede confiar en la clase trabajadora con vistas a la revolución; y 4) las pautas de la nueva revolución se encuentran en el Tercer Mundo, y los Estados Unidos, por ejemplo, deberían transformarse en algo parecido a China y Cuba.

Sin embargo, la nueva izquierda presentó al público importantes problemas que sólo pueden resolverse sobre una base mundial, tales como la sobrepoblación, la contaminación ambiental, la pobreza, el atraso y los fallos económicos en los países pobres. Esta sensación de crisis en todo el mundo se hace intensa debido a la velocidad de comunicación cuando los problemas locales y los desastres producen una sensación general de fracaso. En esencia, la ideología de la nueva izquierda tiene poco en común con el marxismo: una revolución sin clase trabajadora, odio por la tecnología moderna, las sociedades primitivas como fuente de progreso, y odio a la educación y al conocimiento especializado. Para la nueva izquierda es posible convertir el mundo en un paraíso. Los obstáculos son los monopolios y los profesores universitarios.

Ward (1979a) afirma que la confianza en la victoria del socialismo se centra en tres hechos. El primero es la

existencia de un número de países socialistas. El segundo es el tamaño y poder de los movimientos socialistas mundiales. El tercero es el reconocimiento del pensamiento económico radical ejemplificado en Baran (1957), Baran y Sweezy (1966), Mandel (1968a,b), Horvat (1968) y una variedad de revistas especializadas. El joven movimiento radical de los años sesenta del pasado siglo también contribuyó al resurgimiento del pensamiento económico radical. El movimiento articulado tuvo conciencia de las contradicciones del capitalismo monopolista a través de los temas relativos al racismo, sexo, desigualdad y guerra.

Resnick y Wolff (2006) señalan que las teorías de la democracia americana y la economía de libre empresa, consideradas como el mejor augurio para las sociedades civilizadas, pasaron por momentos difíciles durante los años sesenta del pasado siglo. El descubrimiento de la pobreza, la profunda desigualdad de la riqueza y el racismo, desafiaron la imagen de los Estados Unidos como una tierra de infinitas posibilidades, que facilita la movilidad, la igualdad de oportunidades y la justicia económica y social. Los activistas de la nueva izquierda redescubrieron las teorías sociales marxistas mediante la generación de nuevos movimientos sociales tales como la liberación de las mujeres, los derechos civiles para minorías étnicas y sexuales y el interés por el medio ambiente junto con los viejos movimientos sociales por la paz, la democracia real y la distribución de la riqueza. Los economistas radicales encontraron que el marxismo proporcionaba una cantidad abundante de ideas. Entre éstas se encontraba la expansión de la estructura de clases capitalista de Marx a estructuras de clases no capitalistas. La mayoría de las sociedades exhiben un conjunto de procesos de clase múltiples, diferentes, coexistentes y que interactúan. Por ejemplo, debido al movimiento feminista, surge la cuestión de si se produce plusvalía en el hogar y cómo se apropia y se distribuye.

Resnick y Wolff (2006) explican que el objetivo subyacente de la izquierda es la abolición de las clases en las sociedades capitalistas y en las comunistas. En el capi-

talismo, la estructura de clases es un escándalo porque contribuye a los males sociales de desigualdades de riqueza, poder político, salud, sostenibilidad ecológica y acceso a la cultura. Las reformas y la intervención gubernamental progresiva para acabar con la discriminación, para proteger el medio ambiente y fomentar el pleno empleo habían proporcionado resultados decepcionantes y no terminaron con la explotación capitalista. Por lo tanto, es necesario suprimir la explotación para abolir ésta en las estructuras capitalistas y no capitalistas.

La teoría sugerida por Resnick y Wolff (2006) difiere en cierta medida del marxismo en que éste asevera la determinación económica, una lógica causa-efecto. En este sentido, hubo un rechazo parcial al marxismo porque el razonamiento determinista es simplista, políticamente peligroso y contraproducente para un proyecto marxista. La nueva perspectiva es el marxismo «sobre-determinista» (*over determinist*), que posibilita un análisis de clases alternativo. Una segunda separación del marxismo clásico es el relativismo, la idea de que la verdad no es absoluta. Las personas trabajan, comen, se visten, votan y tienen una sensación diferente respecto al mundo. La verdad absoluta es cómo buscar a Dios «secularizado» en la ciencia. Quizás, con estas ideas innovadas para el marxismo, Resnick y Wolff se enfrentan a la crítica de la nueva izquierda de que no proporciona una disciplina coherente.

Para Resnick y Wolff (2006), el hecho de apropiarse del excedente procedente de los trabajadores no es distinto del hecho de robar. Es un proceso en el que el capitalista gana algo por no hacer nada. Un capitalista como receptor de plusvalía no es distinto a los tiranos, esclavistas y señores feudales del pasado. La explotación se diferencia en la forma, pero no en el fondo. El propósito del marxismo es eliminar el crimen económico que se comete contra los trabajadores mediante el cambio de las relaciones entre las personas, convirtiéndolas en no explotadoras.

El surgimiento del socialismo, principalmente en la Unión Soviética, Yugoslavia y China, dió esperanzas a

los marxistas y a la izquierda radical sobre un futuro en el que no hubiera sociedades explotadoras. Ahora estas esperanzas se han visto frustradas. La Unión Soviética y Yugoslavia se disolvieron y se fragmentaron en la transición hacia un sistema capitalista. China, de acuerdo con Chen y Hsiao (2007), está transitando de una economía planificada a otra de mercado debido a un proceso de industrialización descentralizado. El segmento de mercado creció más deprisa que el planificado de las empresas de propiedad estatal. En el proceso, los segmentos planificados se vieron forzados a ajustarse y a llegar a ser más parecidos a los del mercado. Entre 1998 y 2006, la rentabilidad empresarial neta en China, según Lut *et al.* (2008) aumentó del 2,2 por 100 al 13,4 por 100 para el patrimonio y del 0,8 por 100 al 5,5 por 100 para los activos. Es más, se encuentra evidencia de que la rentabilidad empresarial de China ha superado a la de Japón y está reduciendo la diferencia con la de los Estados Unidos.

Bell (1976b) predijo una sociedad posindustrial caracterizada no por una teoría del valor trabajo, sino por una del valor del conocimiento. El desarrollo de una infraestructura apropiada para las tecnologías de la información digital es una característica esencial de esta sociedad. Bell enumeró tres tipos de infraestructura que preceden a la infraestructura de la información, siendo la primera el transporte (carreteras, canales, tren, aire) para el movimiento de los bienes. La segunda infraestructura es la de transmisión de energía (conducción de petróleo, gas, electricidad). La tercera infraestructura son las telecomunicaciones (teléfono, radio, televisión). La infraestructura de la información se caracteriza por el crecimiento explosivo de los ordenadores y terminales para datos. Un importante aspecto de la infraestructura de la información es la rápida reducción del coste del cómputo y del almacenaje de información.

Bell (1976b) destaca dos dimensiones importantes de la sociedad posindustrial. La primera es el puesto central que ocupa el conocimiento teórico, que significa la dependencia que se tiene de la ciencia, para la innovación y la organización del cambio tecnológico. La

segunda dimensión importante es la expansión de los servicios en el sector económico. La economía de la sociedad posindustrial se basa en la información, cuya naturaleza es la de un bien colectivo más que privado. Los bienes colectivos necesitan de una estrategia cooperativa para propagar el uso del conocimiento en la sociedad. La estructura societaria emergente se compondrá de diversos estratos en los que la clase profesional ocupará la posición superior en estatus y en renta. No obstante, debido a su naturaleza intrínseca, la clase profesional basada en el conocimiento más que en la propiedad no llegará a ser una nueva clase de interés económico o una nueva clase política que intente alcanzar el poder. La dirección del orden político sigue siendo una cuestión sin resolver, compuesta, quizás, por una élite de científicos, académicos, hombres de negocios y militares, y grupos movilizados tales como los de tipo étnico, de género, trabajadores y jóvenes.

A pesar de que casi ningún país practica la doctrina del marxismo, su legado persiste en dos de sus resultados más importantes. El primero es la evolución de la planificación económica estatal, especialmente en la Europa occidental y en los Estados Unidos, en los que existe una elevada tolerancia para la disidencia y la inconformidad y en los que el Gobierno, según Ward (1979b), está comprometido en proporcionar seguridad a sus ciudadanos respecto a la enfermedad, la pérdida de renta y el paro masivo. El segundo, conforme a Kolakowski (1978), es la idea de la autogestión empresarial. El primero de los dos aspectos es objeto de atención en el siguiente apartado.

4. Planificación económica estatal

Arrow (2002), al reflexionar sobre el papel que desempeña el Estado en la gobernanza de la economía, observa que el conocimiento en una economía se distribuye ampliamente. Ni el Estado ni cualquier otra entidad puede tener acceso más que a una pequeña parte. Por lo tanto, los Gobiernos se encuentran en una incómoda posición para tomar decisiones, como ejemplifica la opi-

nión de Hayek (1945), y se pone de manifiesto en las tendencias actuales hacia la privatización y desregulación. El papel a desempeñar por el Gobierno incluye la mejora de la eficiencia, la redistribución de la renta y la estabilización de la economía.

No obstante, Arrow señala que inmediatamente después de la finalización de la Segunda Guerra Mundial la planificación económica llegó a ser un ideal en la mayoría de los países europeos y especialmente en los países en desarrollo. Su atractivo se debía a la influencia ideológica marxista, pero las intervenciones estaban fragmentadas y al mismo tiempo generalizadas. Entre las medidas intervencionistas estaban la redistribución de la renta, la seguridad social, la vivienda social y el sistema de bienestar. Para dicha planificación social, Kincaid (1979) proporciona el ejemplo del sistema de bienestar en Gran Bretaña, adoptado por el Gobierno entre 1946 y 1948 como consecuencia del Informe Beveridge, *Social Insurance and Allied Services*. Los programas sugeridos en el informe se consideraron como importantes avances hacia el socialismo.

Gregory (2002) sostiene que las tendencias en los Estados Unidos en los últimos 25 años fueron que los salarios reales se mantuvieran constantes o se redujeran, que existiese un importante aumento en la desigualdad salarial pero un significativo crecimiento del empleo. Por ejemplo, debido al lento crecimiento del empleo, en Australia, Reino Unido y Nueva Zelanda, y a través de las políticas durante los primeros años del gobierno Thatcher, estos países llegaron a convencerse de que era apropiado seguir el estilo de los Estados Unidos. Las políticas dirigidas a la existencia de mercados de trabajo menos regulados generarán más empleos, aunque al precio de un crecimiento lento y desigual de los salarios.

Piven y Cloward (1982) culpan al sesgo pro-empresa de la administración Reagan de las nuevas políticas que provocaron la desaparición del Estado del Bienestar en los Estados Unidos. Para Piven y Cloward, las políticas de la administración Reagan redujeron radicalmente los programas sociales y declararon la guerra al paro, a los desempleados y a los que trabajan mal. En el proceso, se am-

pliaron las desigualdades en los salarios y en las rentas entre las distintas clases. Un fenómeno similar sucedió en China, según Benjamin, Brandt, Glewwe y Lil (2002). A comienzos de la década de los ochenta del pasado siglo, China, junto con casi todos los países socialistas, sustituyó su economía planificada por sistemas que dependían de las fuerzas del mercado. El supuesto era que las economías de mercado son más productivas y eficientes. Sin embargo, existe el argumento de que las economías planificadas podrían ser más equitativas. Por lo tanto, algunas sociedades pueden desear retener algunas políticas de igualdad de las economías planificadas.

Incluso aunque el deseo materialista es el motor que impulsa al capitalismo, según Stapleford (2007), existieron movimientos en los Estados Unidos para compensar las desigualdades. Algunas de las políticas que se siguieron fueron el fortalecimiento de los sindicatos, la regulación de la producción y del comercio al por menor, la restricción de los monopolios y de la colusión en los negocios y la redistribución de la renta. En parte, estos movimientos fueron la consecuencia del aumento de la productividad industrial y del incremento del excedente, tal y como lo previó Marx. Según Stapleford, durante los años treinta del pasado siglo, para aumentar el poder de compra de los individuos, el Gobierno Federal llevó a cabo proyectos gestionados principalmente por economistas de tendencia izquierdista, con objeto de superar la Gran Depresión.

La planificación estatal de varias formas requiere una distribución equitativa de los beneficios que se consigue gracias a un elevado crecimiento económico. Por lo tanto, según Kwack y Lee (2007), resulta interesante para los decisores políticos prestar atención a la desigualdad de la renta para conseguir igualdad y estabilidad social, como en el caso de Corea por ejemplo. Para alcanzar este objetivo, Kwack y Lee emplearon varias medidas de desigualdad que incluyen la participación en la distribución de la renta, el coeficiente de variación (CV) y el índice de Gini. Este artículo, de forma similar, emplea estas medidas para calcular el grado de desigualdad en la renta mundial y especialmente en los países de renta

alta integrados en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

El informe para el Desarrollo Humano (UNDP, 2007) proporciona estimaciones de los gastos relacionados con la renta y medidas de desigualdad para 126 países. Las medidas de los gastos son:

- 1) 10 por 100 más pobre.
- 2) 20 por 100 más pobre.
- 3) 20 por 100 más rico.
- 4) 10 por 100 más rico.

Mientras que las medidas de desigualdad son:

- 1) Ratio del 10 por 100 más rico respecto al 10 por 100 más pobre.
- 2) Ratio del 20 por 100 más rico respecto al 20 por 100 más pobre.
- 3) El índice de Gini, en el que el valor cero representa igualdad absoluta y el de cien desigualdad absoluta.

Los Cuadros 4 y 5 proporcionan las estadísticas descriptivas de los 126 países agrupados por la renta per cápita según las clasificaciones del Banco Mundial (2007):

- 1) Renta baja, 905 dólares o menos,
- 2) Renta media baja, 906 dólares-3.595 dólares.
- 3) Renta media alta, 3.596 dólares-11.115 dólares.
- 4) Renta alta, 11.116 dólares o más.

El Cuadro 4 recoge la participación del gasto relacionado con la renta. Llama la atención el hecho de que la participación del 20 por 100 más rico oscile entre aproximadamente el 40 por 100 del grupo de renta alto y el 50 por 100 del grupo medio bajo. Para el 10 por 100 más rico, la oscilación es entre aproximadamente el 26 por 100 y casi el 35 por 100. Otros hechos llamativos son las importantes participaciones tanto del 20 por 100 más rico y del 10 por 100 más rico en las economías de renta más baja en comparación con las de renta alta. Los coeficientes de variación (CV) obtenidos al dividir la desviación estándar entre la media de todos los grupos de países del Cuadro 3, indica una pequeña variación

(dispersión) entre ellos. Cada grupo de países tendió a converger hacia la media del grupo.

El Cuadro 5 recoge las estadísticas descriptivas de las medidas de desigualdad por grupos de países reunidos según la renta per cápita como en el Cuadro 4. El cuadro muestra de nuevo que los niveles de desigualdad son mayores para los grupos de renta más baja, en comparación con el grupo de renta alta, en cada una de las medidas de desigualdad. En concreto, el índice de Gini para el grupo de renta alta, situado aproximadamente en 33, es mucho más bajo que el de los otros tres grupos, que ronda en torno a 42.

Para ambos indicadores de los Cuadros 4 y 5, parece que el grupo de renta alta tiene una distribución de la renta más igualitaria que la de los grupos de renta más baja, como se corrobora mediante el empleo del análisis de la varianza para verificar la igualdad de las medias. En cada caso, la hipótesis nula de igualdad rechaza el valor P cercano a cero. Un procedimiento de comparación múltiple utilizando intervalos de confianza indica que las economías de renta alta se situaron aparte de las demás economías, lo que condujo a que se rechazara la hipótesis de la igualdad. Aquí, la situación global es que las economías de renta alta buscan ser más activas en relación con la distribución de la renta, debido a las políticas estatales, frente a los grupos de renta más baja.

No obstante, persisten amplias desigualdades a lo largo del mundo y especialmente en los Estados Unidos, como señalan Wessel (2007) y Palley (2007). Wessel enumera las fuerzas económicas que se encuentran detrás de las tendencias a la desigualdad, que incluyen: los cambios en la tecnología que incrementaron la demanda de trabajadores mejor formados, la decadencia de los sindicatos, la subida de los salarios de los altos ejecutivos y el impacto de la globalización. La solución de Palley para la erosión que sufre la prosperidad es la de volver a las políticas de pleno empleo, lo que requiere, de acuerdo con Madrick (2007), una presencia indispensable y rigurosa de las políticas públicas, incluyendo niveles más elevados de inversión pública. En otras palabras, una mayor presencia de la planificación estatal.

CUADRO 4
**ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS DE LA PARTICIPACIÓN DEL GASTO RELACIONADO
CON LA RENTA ENTRE LAS ECONOMÍAS**

Economías	N*	Media	Desviación estándar	CV**	Mínimo	Máximo
<i>Renta Baja</i>						
10% más pobre	42	2,41	0,96	0,40	0,5	4,2
20% más pobre	42	5,96	2,05	0,34	1,1	9,3
20% más rico	42	49,42	6,92	0,14	39,4	66,5
10% más rico	42	33,83	6,34	0,19	24,3	48,3
<i>Renta media baja</i>						
10% más pobre	40	2,20	1,06	0,48	0,3	3,9
20% más pobre	40	5,60	2,30	0,41	1,4	9,5
20% más rico	40	50,37	9,20	0,18	35,8	78,7
10% más rico	40	34,81	8,90	0,26	21,4	64,5
<i>Renta media alta</i>						
10% más pobre	17	2,13	1,02	0,48	0,7	4,0
20% más pobre	17	5,69	2,21	0,39	2,5	9,5
20% más rico	17	48,04	8,52	0,18	34,8	65,1
10% más rico	17	32,37	8,11	0,25	20,9	51,0
<i>Renta alta</i>						
10% más pobre	27	2,85	0,79	0,28	1,9	4,8
20% más pobre	27	7,52	1,58	0,21	5,0	10,6
20% más rico	27	40,75	4,15	0,10	35,7	50,7
10% más rico	27	25,70	3,58	0,14	21,3	34,9
<i>Todos los países</i>						
10% más pobre	126	2,93	0,99	0,34	0,3	4,8
20% más pobre	126	6,14	2,17	0,35	1,1	10,0
20% más rico	126	47,68	8,29	0,17	34,8	78,0
10% más rico	126	32,20	7,82	0,24	20,9	64,5

NOTAS: * Número de países.

** Coeficiente de variación, resultado de dividir la desviación estándar entre la media de todos los grupos de países.

FUENTE: UNDP (2007) y cálculos realizados por el autor.

Quizás los estudios del *Canadian Policy Research Network* (CPRN, 2008) resumen las expectativas del Gobierno, de los empresarios y de las organizaciones comunitarias en las sociedades modernas. Son: un buen trabajo que reciba un salario adecuado, acceso a educación de calidad y formación desde la temprana infancia, atención

sanitaria de calidad y oportuna, seguridad social para las familias e individuos, comunidades sin riesgo, seguras y de apoyo, buena gobernanza y participación de los ciudadanos, y un medioambiente limpio y sano para ésta y futuras generaciones. Las expectativas en su totalidad requieren la intervención estatal y la planificación.

CUADRO 5
ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS DE LAS MEDIDAS DE DESIGUALDAD
ENTRE LAS ECONOMÍAS

Economías	N*	Media	Desviación estándar	CV**	Mínimo	Máximo
<i>Renta Baja</i>						
10% más rico sobre 10% más pobre (<i>ratio</i>) . . .	42	21,06	3,42	0,16	6,4	105,0
20% más rico sobre 20% más pobre (<i>ratio</i>) . . .	42	11,28	10,69	0,95	4,3	57,6
Índice de Gini	42	42,82	8,66	0,20	30,0	63,2
<i>Renta Media baja</i>						
10% más rico sobre 10% más pobre (<i>ratio</i>) . . .	40	27,62	5,21	0,19	5,4	168,0
20% más rico sobre 20% más pobre (<i>ratio</i>) . . .	40	12,51	10,61	0,85	3,8	56,1
Índice de Gini	40	43,92	10,92	0,25	26,2	74,3
<i>Renta Media Superior</i>						
10% más rico sobre 10% más pobre (<i>ratio</i>) . . .	17	22,04	1,68	0,08	5,5	57,5
20% más rico sobre 20% más pobre (<i>ratio</i>) . . .	17	10,59	6,23	0,59	3,8	23,9
Índice de Gini	17	41,45	10,25	0,25	25,8	60,5
<i>Renta Alta</i>						
10% más rico sobre 10% más pobre (<i>ratio</i>) . . .	27	9,93	1,57	0,16	4,5	17,8
20% más rico sobre 20% más pobre (<i>ratio</i>) . . .	27	5,77	1,82	0,32	3,4	9,7
Índice de Gini	27	32,74	5,46	0,17	24,7	43,4
<i>Todos los países</i>						
10% más rico sobre 10% más pobre (<i>ratio</i>) . . .	126	20,89	2,15	0,10	4,5	168,0
20% más rico sobre 20% más pobre (<i>ratio</i>) . . .	126	10,39	9,20	0,89	3,4	57,5
Índice de Gini	126	40,82	10,00	0,24	24,7	74,3

NOTAS: * Número de países.

** Coeficiente de variación, resultado de dividir la desviación estándar entre la media de todos los grupos de países.

FUENTE: UNDP (2007) y cálculos realizados por el autor.

5. Conclusiones

El aspecto central de este artículo es el de esbozar algunos de los principios fundamentales de la doctrina marxista. Para ello, el artículo expone un resumen de las tesis de Marx sobre la plusvalía, a saber, que es retenida por los propietarios antes que por los productores, lo que origina un conflicto entre ellos que da lugar a un cambio revolucionario hacia el comunismo. Pero el movimiento hacia el comunismo no tuvo éxito en los países que lo adoptaron, como fue el caso de Rusia, Yugoslavia y China, que en la actualidad están cambiando hacia un mecanismo de mercado.

A cambio, una nueva doctrina de izquierdas surgió por la influencia de la doctrina marxista, con variedad de ideologías y caminos para reducir las desigualdades sociales y económicas mediante la planificación estatal, tales como las que se propusieron en el *New Deal* durante la Gran Depresión en los Estados Unidos. Muchos países europeos, especialmente después de la Segunda Guerra Mundial, instituyeron la planificación estatal, como por ejemplo el Reino Unido, lo que dió lugar al comentario de Harcourt (1986), que proclamaba que el socialismo había llegado.

Para valorar el alcance de la planificación estatal en relación con la reducción de las desigualdades en los

porcentajes de gasto entre las clases, el artículo proporciona datos referentes a 126 países, concluyendo que los países ricos lo están haciendo mejor a la hora de alcanzar la igualdad que los países de menor renta.

Un aspecto de las principales corrientes políticas que surgen del marxismo, aparte de la planificación estatal, es la participación del trabajo en la dirección de las empresas y en el capital, con distribución equitativa de los beneficios, y las cooperativas de productores y de consumidores. Ya que una exposición amplia de este tema escapa del objetivo de este artículo, baste con señalar algunas estadísticas impresionantes como las que proporciona la *International Co-operative Alliance* (ICA, 2008) en lo que se refiere a la influencia del cooperativismo. De acuerdo con ellas, el movimiento cooperativo reúne unos 800 millones de personas en todo el mundo, con unos 3.000 millones de personas que se aseguran mediante cooperativas y empresas que desempeñan papeles muy importantes en las comunidades.

Wirtz (2008) expone la influencia del marxismo y sus consecuencias sobre la propiedad de los trabajadores. Señala que si se junta a Adam Smith con Karl Marx, se obtiene un modelo económico que es el que se está llevando a cabo en la economía de los Estados Unidos. Según Wirtz, la propiedad de los trabajadores, también denominada capitalismo participativo, es un concepto que aparece en el Manifiesto Comunista. Alrededor de un 20 por 100 de la fuerza de trabajo privada en los Estados Unidos corresponde a la propiedad directa. Incluso un porcentaje mayor recibe una compensación adicional, una especie de reclamación de propiedad sobre los beneficios por parte de los trabajadores. Para un análisis exhaustivo de la participación del trabajo, véase Kalmi y Klinedirst (2006).

Friedman (1967) resume la crítica marxista al capitalismo a través de su argumento de la explotación del trabajo. El trabajo genera el producto en su totalidad, pero sólo consigue una parte de él y el resto es la plusvalía. Si se acepta la premisa marxista final, «a cada uno conforme a sus necesidades, de cada uno según su habilidad», entonces resulta necesario comparar lo que con-

sigue el trabajo, no con su producción, sino con su necesidad. El capitalismo es un sistema instrumental mejor de asignación de recursos. La desigualdad desempeña un papel a la hora de contrarrestar la centralización del poder y promover la libertad civil para financiar ideas nuevas, la experimentación financiera y el desarrollo de nuevos productos. Es más, el mecanismo de mercado posibilita la distribución sin que sean necesarias la autoridad y la coacción. También Friedman señala que en las sociedades capitalistas occidentales como los países escandinavos, Francia, Gran Bretaña y los Estados Unidos, se han reducido drásticamente las desigualdades en comparación con otros sistemas, tal y como se ha mostrado en este artículo.

Referencias bibliográficas

- [1] ADEMA, W. y LADAIQUE, M. (2005): «Net Social Expenditure, 2005 Edition: More Comprehensive Measures of Social Support», *OECD Social Employment and Migration Working Papers*, No. 29, OECD Publishing. <http://www.oecd.org/els>.
- [2] ARROW, K. J. (2002): «Distributed Information and the Role of the State in the Economy», en FREEMAN, R. D. (ed.): *Inequality Around the World*, Palgrave Macmillan, Nueva York, páginas 268-281.
- [3] BARAN, P. (1957): *The Political Economy of Growth*, Monthly Review, Nueva York.
- [4] BARAN, P. y SWEEZY, P. (1966): *Monopoly Capital*, Monthly Review, Nueva York.
- [5] BELL, D. (1976a): *The Cultural Contradictions of Capitalism*, Basic Books, Inc., Nueva York.
- [6] BELL, D. (1976b): *The Coming of Post Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*, Basic Books, Inc., Nueva York.
- [7] BELL, D. (1980): *The Winding Passage*, Basic Books, Inc., Nueva York.
- [8] BENJAMIN, D.; BRANDT, L.; GLEWWE, P. y LI, G. (2002): «Market, Human Capital and Inequality: Evidence from Rural China», en FREEMAN (ed.): *Inequality around the World*, Palgrave Macmillan, Nueva York, páginas 87-127.
- [9] CHEN, P. y HSIAO, C-Y. (2007): «The Transition Process in China: An Economic Development Perspective», *Journal of Economic Development*, 32, páginas 113-134.
- [10] COTTRELL, A. y DARITY, W. A. (1988): «Marx, Malthus, and Wages», *History of Political Economy*, número 20, páginas 173-190.

- [11] CPRN (2008): «Connecting with Canadians», *Canadian Policy Research Networks*, www.cprn.org.
- [12] DEAN, P. (1978): *The Evolution of Economic Ideas*, Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido.
- [13] FRIEDMAN, M. (1967): «The Distribution of Income», en E.C. BUDD (ed.): *Inequality and Poverty*, W. W. Norton & Company, Inc., Nueva York.
- [14] GREGORY, R. G. (2002): «Australian Responses to Increase in Employment and Wage Inequality: Comparisons with the United States», en FREEMAN, R. D. (ed.): *Inequality around the World*, Palgrave Macmillan, Nueva York, páginas 38-59.
- [15] HARCOURT, G. C. (1986): «Making Socialism in Your Country», en HAMONDA, O. F. (ed.): *Controversies in Political Economy: Selected Essays by G.C. Harcourt*, Harvester Press, Brighton, Reino Unido, páginas 250-272.
- [16] HAYEK, F. (1945): «The Use of Knowledge in Society», *American Economic Review*, número 35, páginas 519-530.
- [17] HOLLANDER, S. (1984): «Marx and Malthusianism», *American Economic Review*, número 74, páginas 139-159.
- [18] HORVAT, B. (1968): *Toward a Theory of Planned Economy*, Yugoslav Institute for Economic Research, Belgrado.
- [19] ICA (2008): «Statistical Information on the Co-operative Movement», International Co-operative Alliance, ica@ica.coop.
- [20] KALMI, P. y KLINEDIRST, M. (2006): *Participation in the Age of Globalization and Information*, Elsevier, Ámsterdam.
- [21] KINCAID, J. C. (1979): *Poverty and Equality in Britain*, Penguin Books, Harmondsworth, Reino Unido.
- [22] KOLAKOWSKI, L. (1978): *Main Currents of Marxism: Its Origin, Growth, and Dissolution, Volume Three*, Clarendon Press, Oxford, Reino Unido.
- [23] KWACK, S. Y. y LEE, Y. S. (2007): «The Distribution and Polarization of Income in Korea, 1965-2005: A Historical Analysis», *Journal of Economic Development*, número 32, páginas 1-39.
- [24] LEVY, F. y TEMIN, P. (2007): «Inequality and Institutions in 20th Century America», *Working Paper 07-17*, Massachusetts Institute of Technology, <http://ssrn.com/abstract=984330>.
- [25] LU, F.; SONG, G.; TANG, J.; ZHAO, H. y LIU, L. (2008): «Profitability of China's Industrial Firms (1978-2006)», *China Economic Journal*, número 1, páginas 1-31.
- [26] MADRICK, J. (2007): «Demand-Led Growth, Government Intervention, and Public Investment: Broadening the Policy Choices for America», *Challenge*, número 50, páginas 51-90.
- [27] MANDEL, E. (1968a): *Marxist Economic Theory Volume One*, The Merlin Press, Londres.
- [28] MANDEL, E. (1968b): *Marxist Economic Theory Volume Two*, The Merlin Press, Londres.
- [29] MEDEMA, S. J. y SAMUELS, W. J. (2003): *The History of Economic Thought: A Reader*, Routledge, Londres y Nueva York.
- [30] PALLEY, T. (2007): «Seeking Full Employment Again: Challenging the Wall Street Paradigm», *Challenge*, número 50, páginas 14-50.
- [31] PIVEN, F. F. y CLOWARD, R. A. (1982): *The New Class War: Reagan's Attack on the Welfare State and Its Consequences*, Pantheon Books, Nueva York.
- [32] RESNICK, S. A. y WOLFF, R. D. (2006): *New Departures in Marxian Theory*, Routledge, Londres y Nueva York.
- [33] SOHN-RETHEL, A. (1978): *Intellectual and Manual Labor*, Humanities Press, Atlantic Highlands, New Jersey.
- [34] STAPLEFORD, T. A. (2007): «Market Visions: Expenditure Surveys, Market Research, and Economic Planning in the New Deal», *The Journal of American History*, número 94, páginas 418-444.
- [35] UNDP (2007): *Human Development Report 2007/2008, Fighting Climate Change: Human Solidarity in a Divided World*, Palgrave Macmillan, Nueva York.
- [36] WARD, B. (1979a): *The Radical Economic World View*, Basic Books, Inc., Nueva York.
- [37] WARD, B. (1979b): *The Liberal Economic World View*, Basic Books, Inc., Nueva York.
- [38] WESSEL, D. (2007): «Fed Chief Warns of Widening Inequality», *The Wall Street Journal*, miércoles, febrero 7, página A6.
- [39] WIRTZ, R. A. (2008): «Employee Ownership: Economic Miracle or ESOPs Fable?», Federal Reserve Bank of Minneapolis, <http://www.minneapolisfed.org/pubs/region/07-06/employee.cfm?js=0>.
- [40] WORLD BANK (2007): *World Development Report 2008: Agriculture for Development*, The World Bank, Washington, D.C.



CUADERNOS ECONÓMICOS

Número 75 • Junio 2008

DESIGUALDAD, EQUIDAD Y EFICIENCIA EN SALUD Y EN SERVICIOS SANITARIOS

Presentación

Ángel López Nicolás

“Análisis de las desigualdades en salud: una breve revisión de los métodos”

Andrew M. Jones, Cristina Hernández Quevedo, Nigel Rice y Ángel López Nicolás

“El mapa de las desigualdades en salud por grupos de edad en España”

Alexandrina Stoyanova, Marisol Rodríguez y Jaime Pinilla

“Una Primera Exploración de las Desigualdades Socioeconómicas en Morbilidad en España”

Joan Costa-Font y Joan Gil

“Sesgo de respuesta y heterogeneidad en salud autopercebida. Evidencia del Panel de Hogares Británico”

Cristina Hernández Quevedo, Andrew M. Jones y Nigel Rice

“La transmisión de las desigualdades en el estado de salud: Efectos sobre la equidad intergeneracional a partir de la acumulación de capital humano”

Berta Rivera, Luis Currais y Paolo Rungo

“Desigualdades en salud y en la utilización y el desempeño de los servicios sanitarios en las Comunidades Autónomas”

Anna García-Altés, Maica Rodríguez-Sanz, Glòria Pérez y Carme Borrell

“La descentralización de los servicios sanitarios desde la perspectiva de la Teoría del Federalismo Fiscal”

Dolores Jiménez Rubio

“Desigualdades territoriales y equidad en el sistema sanitario español”

David Cantarero

“Evolución de la equidad interterritorial en el acceso a los servicios sanitarios entre las CCAA españolas (1987-2003) y su relación con la evolución del gasto sanitario público”

Roberto Montero Granados y Juan de Dios Jiménez Aguilera

“Evaluación económica de tecnologías sanitarias: ¿valen lo que cuestan?”

José M.^a Abellán Perpiñán, Fernando I. Sánchez Martínez y Jorge E. Martínez Pérez

“Utilización del Value Efficiency Analysis (VEA) en la medición de la eficiencia en la atención primaria”

Eduardo González Fidalgo y Vicente García González

“Microsimulación y Economía de la Salud”

Nuria Badenes Plá

TRIBUNA DE ECONOMÍA

“Inmigración y Pensiones ¿Qué sabemos?”

J. Ignacio Conde-Ruiz, Juan F. Jimeno y Guadalupe Valera
