

Vicente Navarro sobre Marx y Keynes, o las vagas ideas económicas del reformismo

José A. Tapia

Como dije [en otra ocasión](#), Vicente Navarro es uno de los autores más destacados de los que hacen crítica social en España. Por ello, sus ideas merecen comentarse, tanto más cuando hay razones importantes para discrepar de sus razonamientos. Navarro representa el paradigma de intelectual progresista que a menudo mezcla ideas de tradición anticapitalista con nociones vagamente progresistas de tradición reformista. En términos económicos, Navarro hace [una mezcla de Marx y Keynes](#) y pretende que se trata de un estupendo café con leche, perfecto para nuestro alimento intelectual. Lamentablemente, la mezcla parece más bien un potaje de lentejas con helado de chocolate porque, pese a Navarro, las ideas económicas de Marx son tan compatibles con las de Keynes como el ateísmo con la religión, o como la defensa de los derechos humanos es compatible con el racismo. Por supuesto que, dicho lo anterior, hay que aclarar de inmediato que el rigor intelectual es necesario y que no es admisible que se deformen las ideas de otros o se mezcle eclécticamente esto con aquello; pero mucho más importante —a efectos prácticos y científicos— es que se haga un análisis coherente de los hechos. El análisis de Navarro no lo es y por ello no contribuye al desarrollo de la conciencia crítica, que es una de las pocas cosas que es razonable esperar de la presente crisis. Intentaré mostrarlo en lo que sigue.

Navarro [arguye](#) que en la consideración de las causas de la crisis ha recibido escasa atención la distribución de las rentas entre las derivadas del capital y las derivadas del trabajo, lo que él denomina “el conflicto capital-trabajo al cual Karl Marx dedicó especial atención”. Ese conflicto habría “perdido visibilidad en los análisis de las crisis actuales, sustituido por los análisis de los comportamientos de un sector del mundo del capital”. Pero, según Navarro, los datos muestran “la importancia de la relación capital-trabajo en la génesis de las crisis económica y financiera que están ocurriendo en estos momentos”.

Según Navarro, desde el final de la segunda guerra mundial hasta los años setenta hubo un pacto social “entre el mundo del trabajo y el mundo del capital”. Los asalariados aceptaban la propiedad privada de los medios de producción a cambio de aumentos salariales y del establecimiento del estado del bienestar en ese pacto social que “dio como resultado un aumento muy notable de las rentas del trabajo que alcanzaron su máximo nivel en la década de los setenta”. Pero esa situación generó “una respuesta por parte del mundo del capital que revertió la distribución de las rentas”. Así la generalización de las

políticas iniciadas por Reagan en EEUU y Thatcher en Gran Bretaña, encaminadas a favorecer las rentas del capital, debilitando el pacto social, determinó “una redistribución de las rentas a favor del capital, a costa de las rentas del trabajo”. Como consecuencia disminuyó la participación salarial en la renta nacional. Eso, según Navarro, creó “un enorme problema de escasez de demanda privada, origen de la crisis económica”. Sin embargo, esa escasez pasó desapercibida debido a dos factores: primero, la reunificación alemana en 1990 y el enorme crecimiento del gasto público resultado de las políticas de integración subsiguientes, que habrían tenido un efecto estimulante de la economía europea; segundo, el enorme endeudamiento familiar y empresarial “que ocurrió en paralelo al descenso de las rentas del trabajo”. Ese endeudamiento fue facilitado por la creación del euro. Mientras que el sector público estaba en superávit, dice Navarro, el privado alcanzó un enorme endeudamiento consecuencia de la disminución de los salarios. Así entre 1991-2000 y 2001-2010 el crecimiento anual medio de los salarios se redujo considerablemente en la eurozona y en España. Navarro atribuye a ese menor crecimiento de los salarios en el decenio 2000-2010 el notable crecimiento del endeudamiento privado.

La elevada rentabilidad de las actividades especulativas en comparación con las actividades de carácter productivo, perjudicadas por la disminución de la demanda, explicaría la inestabilidad financiera y la aparición de burbujas. La explosión de las burbujas inmobiliaria y bursátil en EEUU pareció sugerir de entrada que la crisis financiera iba a limitarse a EEUU, pero como la banca europea estaba entrelazada con la estadounidense, la crisis financiera estadounidense afectó inmediatamente al capital financiero europeo, especialmente el alemán. Así la banca alemana, también afectada por el estallido de la burbuja inmobiliaria española, tuvo que ser rescatada con fondos públicos, incluyendo fondos procedentes del banco central de EEUU, la Reserva Federal. El consiguiente rescate de la banca española, incluidas las cajas de ahorro, significó en realidad un rescate al capital financiero alemán, que tenía grandes inversiones en entidades españolas.

Así, concluye Navarro, la redistribución de las rentas a favor del capital “ha creado este enorme problema de escasez de la demanda (causa de la crisis económica) y del gran crecimiento del endeudamiento y de la especulación (causa de la crisis financiera). Tal conflicto capital-trabajo ha jugado un papel clave en el origen y reproducción de las crisis actuales, mostrando que Karl Marx (además de Keynes) llevaba razón.”

Navarro no nos dice por qué Marx o Keynes llevaban o no razón, pero su apelación a ambos autores le sirve para poner punto final a una argumentación que como intentaré

explicar, es escasa en rigor, coherente en lo fundamental con la teoría de Keynes pero no con la de Marx y, sobre todo, poco coherente con la realidad.

Que Navarro comience apelando a un supuesto pacto social que en los años cincuenta y sesenta habría armonizado los intereses del capital y de la clase trabajadora es sorprendente cuando el análisis se enfoca particularmente al caso español. En España lo que hubo en los años cincuenta y sesenta, igual que en los cuarenta, fue un régimen de dictadura militar que reprimió severamente a las clases populares. En esa época tuvo lugar un desarrollo económico y social significativo, se crearon infraestructuras, hubo importantes avances educativos y sociales y el capitalismo español logró una importante consolidación. Se ha dicho que el mérito de ese desarrollo le correspondió sobre todo a las inversiones extranjeras, las remesas de los emigrantes españoles en el extranjero y las divisas que traían los turistas, y sin duda en eso hay mucho de verdad. En cualquier caso, el capitalismo español en los años sesenta era rentable y podía permitirse el lujo de redistribuir la renta en alguna medida. Pero en todo ello no había pacto social alguno con la clase trabajadora, sino la más brutal represión, combinada con el efecto suavizante del aumento indudable del nivel de vida, materializado en el televisor y el Seat 600. Pero en los años setenta las cosas cambiaron drásticamente. La recesión que afectó prácticamente a todos los países a mediados de la década trajo de vuelta a España a muchos trabajadores españoles que estaban en Alemania y otros países europeos. Ello se combinó de forma explosiva con la crisis industrial en España, el comienzo de la liquidación de las empresas del sector público (el antiguo INI) y un enorme aflujo de jóvenes al mercado laboral español, consecuencia del aumento de las tasas de fertilidad en las dos décadas anteriores. El resultado fue un aumento del desempleo hasta niveles cercanos o por encima del 20% que se mantuvieron durante los años 80 y parte de los noventa y que solo en años recientes han vuelto a alcanzarse.

La historia de la transición es compleja y no es este el sitio para contarla, pero sí puede decirse que fue desde entonces cuando hubo en España no uno, sino varios pactos sociales. El primero fueron los llamados [Pactos de la Moncloa de 1977](#) que suscribieron prácticamente todos los partidos y sindicatos. Luego hubo muchos pactos en los que, una y otra vez, los sindicatos y los partidos supuestamente representativos de los trabajadores aceptaron subordinar o relegar sus reivindicaciones a cambio de supuestas concesiones de la patronal y el gobierno que harían que no se perdieran puestos de trabajo y no se deteriorara más la situación. La realidad es que, pese a todos esos pactos, España ha sido el

país de Europa occidental donde los niveles de desempleo han sido más altos en las tres últimas décadas.

Lo que ocurrió a partir de los años setenta no solo en España sino en todo el mundo es que comenzó a agotarse el empuje para la acumulación del capital. En la segunda guerra mundial se habían destruido masas enormes de capital. En la visión de Marx uno de los mecanismos básicos para que se salga de las crisis económicas es la destrucción de capital. Esa destrucción de capital aumenta la rentabilidad del capital restante, lo que estimula la inversión y genera nueva acumulación del capital, es decir, crecimiento económico y creación de empleo. La destrucción de capital puede ser física, como cuando se destruyen o se abandonan cosechas o inventarios o se deterioran máquinas o edificios, o meramente económica, cuando se liquidan empresas y deudas, o se malvenden productos a precios que no cubren costos. La segunda guerra mundial representó una enorme destrucción de capital en gran parte del mundo. Al final de la guerra las empresas de EEUU, que no había sufrido la guerra en su territorio, hallaron enormes oportunidades. El plan Marshall brindó financiación, el capital estadounidense se convirtió en hegemónico y el desarrollo capitalista recibió un enorme estímulo que se mantuvo durante dos décadas. Pero todo comenzó a cambiar en los años setenta, cuando tuvo lugar la primera crisis importante del capitalismo mundial en la posguerra. El capitalismo estadounidense comenzó a perder su papel hegemónico. Thatcher y Regan marcaron el inicio de una nueva época en la que el capital de cada nación, enfrentado a una competencia internacional importante había de hacer esfuerzos intensos por extraer a la clase trabajadora más plusvalor, es decir, por aumentar la explotación. El llamado Estado del bienestar que había tenido importantes avances en muchos países comenzó a recibir serios embates y el crecimiento salarial en muchos países se estancó.

Dice Navarro que en los países de la eurozona el crecimiento anual medio de los salarios disminuyó de un 3,5% en el periodo 1991-2000 a un 2,4% en el periodo 2001-2010, en Alemania de un 3,2% a un 1,1% y en España de un 4,9% a un 3,6%. Estos datos son los que constan [en la fuente que da Navarro](#). Sin embargo, Navarro parece o no estar bien informado o haber sido poco cuidadoso al escoger los datos, ya que esos porcentajes que da son de crecimiento *nominal* de los salarios, por lo que solo serían significativos del cambio real en el poder adquisitivo de los salarios si suponemos que la inflación hubiera sido idéntica en 1991-2000 y en 2001-2010, lo cual es mucho suponer.

La misma fuente que usa Navarro da el crecimiento anual real de los salarios. Para cuantificar el crecimiento real de algo que se mide en dinero hay que considerar la inflación, que a su vez puede medirse de varias formas. Depende cómo se mida y dónde (Cuadro 1), los datos muestran que la afirmación de Navarro de que los salarios crecieron más en 1991-2000 que en 2000-2010 es relativamente cuestionable. Midiendo la inflación por el deflactor del consumo privado (que se calcula a partir de los precios de bienes de consumo) en los 12 países de la eurozona los salarios crecieron 0,8% en 1991-2000 y 0,5% en 2001-2010, pero en España crecieron 0,7% en ambos periodos. En cualquier caso, lo que las cifras muestran es un escasísimo aumento salarial desde los años noventa en comparación con las tres décadas anteriores, ya que, por ejemplo, usando el mismo parámetro, los salarios aumentaron en España 7,8% en 1961-1970 y 4,7% en 1971-1980.

Cuadro 1. Aumento porcentual anual de la compensación por empleado, medida en términos nominales y en términos reales (es decir, ajustados por la inflación, medida según el índice de precios del consumo privado)

Años	Euroárea 12		España	
	Nominal	Real	Nominal	Real
1961-70	9,8	5,9	14,1	7,8
1971-80	12,8	3,1	20,4	4,7
1981-90	6,8	0,6	10,4	1,1
1991-00	3,5	0,8	4,9	0,7
2001-10	2,4	0,5	3,6	0,7
2001	2,6	0,2	3,5	0,1
2002	2,6	0,8	3,4	0,5
2003	2,6	0,4	3,4	0,3
2004	2,2	0,1	2,9	-0,7
2005	2,1	-0,1	3,5	0,0
2006	2,4	0,3	3,9	0,2
2007	2,5	0,3	4,7	1,5
2008	3,3	0,7	6,1	2,4
2009	1,7	2,1	4,3	5,6
2010	1,6	-0,2	0,0	-2,3

Datos según "European Commission Directorate General, Ecfín, Economic and Financial Affairs, Statistical Annex of European Economy, Autumn 2011", Tables 30 y 31. La euroárea 12 se refiere a Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal.

Ahora bien, la crisis mundial que se ha dado en llamar Gran Recesión comenzó a finales del 2007 y lo interesante es ver qué pasó durante los años inmediatamente previos. Los datos muestran que durante toda la década los salarios reales crecieron muy poco (Cuadro 1) o incluso se redujeron. Por ejemplo, en España en 2004 los salarios nominales aumentaron 2,9%, pero la inflación hizo que en realidad disminuyeran 0,7%. En 2008 el aumento nominal de los salarios fue 6,1% pero por la inflación el aumento real fue solo 2,4%. En 2009 ocurrió lo contrario, la crisis estaba ya generando deflación (caída de precios) y por ello el aumento nominal que fue 4,3% se tradujo en un aumento real de 5,6%. Solo en 2010 el efecto de la crisis se manifiesta con una congelación nominal de salarios (crecimiento de 0%) que la inflación convierte en una reducción salarial de 2,3% (Cuadro 1).

La idea de que la crisis se debería a una caída del consumo privado debida a una reducción salarial concuerda poco con los datos, que muestran un crecimiento escaso de los salarios previamente a la crisis, pero no una reducción. Los datos indican de hecho que entre 2001 y 2007, en España el consumo privado aumentó a tasas anuales de entre 3% y 4% (Cuadro 2), mientras

que en la eurozona el aumento fue más moderado, de entre 1% y 2%. Solo a finales de la década el consumo privado se desploma por efecto de la crisis, por ejemplo en 2009 se contrae 4,3% en España y 1,2% en la eurozona.

Lo que sí disminuyó claramente antes de que comenzara la crisis fue la rentabilidad media de las empresas (Cuadro 3). Tomando la rentabilidad media en los años 1961-1973 como 100, la rentabilidad en España disminuyó desde 100,1 en 2006 y 97,3 en 2007 a 83,0 en 2009 y 2010. En la eurozona hubo también una caída importante de rentabilidad a partir del 2007. La consecuencia de esta reducción de rentabilidad fue una importante contracción de las inversiones. Las inversiones en capital fijo (maquinaria, edificios industriales, etc.) que aumentaron anualmente en la eurozona a tasas de varios puntos porcentuales se contrajeron 1,1% en 2008 y 12% en 2009; en España la inversión en capital fijo que creció 7,1% en 2005 y 2006 se contrajo 4,7% en 2008 y 16,6% en 2009 (Cuadro 4).

Cuadro 3. Índice de rentabilidad de las empresas de toda la economía (media 1961-1973 =100).		
	Euroárea 12	España
2001-2005	123,9	103,7
2006	127,4	100,1
2007	130,1	97,3
2008	121,3	89,7
2009	105,5	83,0
2010	109,5	83,0
Datos según la misma fuente (Tables 84 y 97).		

Mientras la teoría keynesiana pone mucho énfasis en la demanda generada por el consumo privado, Marx hace hincapié en la demanda generada por la acumulación de capital, es decir por las inversiones. De hecho, Marx en más de una ocasión se burla de quienes, como Navarro, atribuyen las crisis económicas a la falta de poder adquisitivo de los salarios. En los manuscritos que dejó a su muerte y que Engels publicó como segundo volumen de *El Capital* (capítulo 20, cito en la traducción de W. Rocés), Marx escribió que el que las mercancías queden invendibles durante las

crisis quiere decir sencillamente que no se encuentran consumidores solventes para las mismas. Y “si se pretende dar a esta perogrullada una apariencia de razonamiento profundo, diciendo que la clase obrera percibe una parte demasiado pequeña de su propio producto y que este mal puede remediarse concediéndole una parte mayor, es decir, haciendo que aumenten sus salarios, cabe observar que las crisis van precedidas siempre, precisamente, de un período de subida general de los salarios, en que la clase obrera obtiene realmente una mayor participación en la parte del producto anual destinada al consumo”. Marx se mofaba de quienes razonando según “el sentido común” concluían que esos períodos deberían alejar la crisis, cuando en

Cuadro 2. Aumento anual porcentual del gasto en consumo final privado, a precios de 2005		
Años	Euroárea 12	España
1961-1970	5.5	7.3
1971-1980	3.7	3.8
1981-1990	2.3	2.4
1991-2000	2.0	2.6
2001-2010	1.1	2.0
2001	1.8	3.5
2002	0.9	2.8
2003	1.2	2.9
2004	1.5	4.2
2005	1.7	4.1
2006	2.1	4.0
2007	1.6	3.5
2008	0.3	-0.6
2009	-1.2	-4.3
2010	0.9	0.8
Datos según la misma fuente (Table 16)		

realidad la anuncian, porque en el capitalismo la prosperidad relativa de los asalariados está siempre en riesgo y, cuando esa prosperidad despunta, resulta ser “un pájaro agorero de la crisis.”

Cuadro 4. Formación bruta de capital a precios de 2005, aumento porcentual anual		
	Euro- área 12	España
2001	0,6	4,8
2002	-1,6	3,4
2003	1,0	5,9
2004	2,2	5,1
2005	3,1	7,1
2006	5,7	7,1
2007	4,6	4,5
2008	-1,1	-4,7
2009	-12,0	-16,6
2010	-0,5	-6,3
Datos según la misma fuente (Table 20)		

Que durante las crisis económicas cae el consumo privado es evidente, pero la caída de la inversión es mucho más acentuada, tal como muestran las cifras de los cuadros 2 y 4. De hecho, el mismo Keynes aceptaba que es la caída de inversiones la que realmente caracteriza la crisis. Pero Keynes atribuía el desplome de las inversiones a la volatilidad de los inversionistas, a los “espíritus animales” de los capitalistas, que en algún momento (no se sabría muy bien por qué), dejarían de ver buenas expectativas e interrumpirían el flujo de dinero a las nuevas inversiones. Marx en cambio atribuía el cese de las inversiones —la interrupción de la acumulación del capital en su terminología— a la reducción de los márgenes de ganancia, de las tasas de rentabilidad. En los datos europeos que he mostrado se

observa de hecho esa caída de la rentabilidad media uno o dos años antes de que se desplome la inversión en el 2008 y se inicie la crisis en toda su extensión.

Resulta pues que, ignorando los datos de inversión y rentabilidad y atribuyendo la crisis a falta de demanda efectiva debida a la escasez de poder adquisitivo de los salarios, Navarro presenta una explicación de la crisis que es básicamente keynesiana, aunque pretende hacerla pasar como inspirada por Marx. Lamentablemente, independientemente de quién la inspire, la explicación de la crisis no casa con los datos.

No es este el lugar para extenderse en otros aspectos de las explicaciones de Navarro. Por ejemplo, Navarro se refiere al entrelazamiento de la banca europea con la estadounidense para explicar que la crisis financiera estadounidense afectara inmediatamente al capital financiero europeo, especialmente el alemán, y que la banca alemana tuviera que ser rescatada con fondos públicos, incluyendo fondos procedentes de la Reserva Federal de EEUU. Realmente, en los últimos cinco años, rescates a la banca han ocurrido en múltiples países y los procesos de interpenetración del capital en las últimas décadas han sido parte fundamental de la tan cacareada globalización o mundialización. De hecho, la Gran Recesión que comenzó a finales de la década pasada y que en Europa no parecería haber acabado todavía, es claramente una crisis de la economía mundial. Así lo pone de manifiesto el que en 2008 y 2009 el crecimiento económico sufriera drásticas reducciones en casi todos los países del mundo. Por ejemplo en China el crecimiento del producto interno bruto (PIB) cayó de 14,2% en 2007 a 9,6% en 2008 y a 9,2% in 2009; en Brasil, el crecimiento precrisis, 6,1% en 2007, se redujo a 5,2% en 2008 y a -0,3% en

2009; en Alemania el PIB creció 1,1% en 2008 y se contrajo 5,1% en 2009. Según estimaciones del Banco Mundial, el producto bruto mundial creció 4,0% en 2007, 1,4% en 2008 y se contrajo 2,1% en 2009, creciendo otra vez 4,0% en 2010. Todo ello sugiere que estamos ante una crisis de la economía mundial que, obviamente, afecta más a unos países que a otros.

Si estamos ante una crisis de la economía mundial —como es el caso—, es poco o nada lo que pueden hacer los gobiernos nacionales para modificar el curso de los acontecimientos. Salvo salvar a “sus bancos” (por ahora parece que solo algunos bancos islandeses y chipriotas se han dejado caer), las elites nacionales e internacionales se debaten entre los programas de austeridad a toda costa que en Europa pretenden recomponer el “clima de inversión”, y el tímido estímulo a la economía en EEUU (lo que se llama *quantitative easing*) mediante una masiva emisión monetaria. Para los críticos como Navarro, lo que hay que hacer es [aplicar políticas keynesianas como las que supuestamente en el New Deal sacaron a la economía estadounidense de la Gran Depresión](#), políticas que habrían sido además las que han resuelto todas las recesiones del último medio siglo.

La idea de Navarro de que las crisis económicas se han resuelto una y otra vez mediante políticas keynesianas ignora que, no solo en el último medio siglo de existencia del keynesianismo sino desde que existe el capitalismo hace ya varios siglos, las crisis se han resuelto cada vez mediante una combinación de aumento de la explotación de los asalariados y destrucción de capital. Pero explicar esa idea sale del marco de este artículo. Baste decir que la idea de que un buen gobierno podría “poner a los banqueros y la economía donde es debido” es una de las muchas ilusiones que tardan en perderse y que Navarro prodiga. Escribiendo en 1855 sobre “La presente crisis del comercio y la industria” para un periódico alemán, en medio de una importante recesión, Marx afirmaba que había que maravillarse del esfuerzo de los empresarios y economistas británicos partidarios del libre comercio, que “en vez de ver la presente crisis como producto del funcionamiento natural del moderno sistema económico inglés, ya que es similar a las crisis que han surgido periódicamente desde finales del siglo XVII, la atribuyen a causas accidentales y circunstancias excepcionales”. Claro que, decía Marx, de acuerdo a los principios de esos partidarios del libre comercio, las crisis no deberían ocurrir. De la misma manera, según Navarro, con un buen gobierno y una política económica adecuada, no debería haber crisis.

Las ideas económicas de Navarro son muy similares a las que defienden otros muchos políticos y economistas de la izquierda, como Julio Anguita, Juan Torres, Alberto Garzón y [bastantes otros](#). Si de lo que se trata es de disipar falsas ilusiones, es necesario cuestionarlas. Por supuesto, se trata de una tarea a largo plazo.