



Miguel Pérez Sancho

“ El poder en el aula ”

Quaderns de Política Econòmica.

Revista electrònica. 2^a època.

Vol. 4, Julio-Septiembre 2003

Edita:



Dpto. de Economía Aplicada - Universitat de València
Av. Tarongers s/n, 46022 Valencia
FAX: 963828415 - WEB: www.uv.es/poleco

ISSN: 1579 - 8151

EL PODER EN EL AULA

Miguel Pérez Sancho

Departamento de Economía Aplicada
Universidad de Valencia
Noviembre, 2003

Miguel.Perez@uv.es

Resumen:

En las páginas que siguen argumentamos la necesidad de analizar de forma explícita el papel de las relaciones de poder para entender las relaciones económicas en general y en particular la conformación de la 'economía-mundo'. Tras señalar, algunas de las limitaciones de la economía convencional, especialmente en el análisis de la empresa, de la política económica y de las relaciones internacionales, resumimos las características de la asignatura de libre opción que bajo el nombre de 'Economía y Poder en las Relaciones Internacionales' se oferta a los alumnos de las licenciaturas de Economía, Sociología, Empresariales y Derecho. Su objetivo fundamental es el de mejorar el conocimiento de los contenidos sobre el tema desde un enfoque que consideramos realista e histórico y a su vez, responder a las justificadas críticas que desde diversos movimientos se vienen haciendo a los programas de estudio convencionales.

“aunque la dinámica social no pertenece
exclusivamente a la lógica del poder,
genera constantemente
evidencias de la ilegitimidad del poder.
Ayudar a la captación de esa evidencia
debería formar parte de la deontología de todo brujo”

'El vientre del economista'
Manuel Vázquez Montalbán

1. Introducción

Entre los silencios más clamorosos de la economía neoclásica destaca sin duda alguna el relativo a la marginación de las relaciones de poder. Semejante olvido es tanto más llamativo cuanto que ha sido denunciado por voces tan autorizadas como las de Bertrand Russell, Joan Robinson, François Perroux, Oscar Morgenstern, John K. Galbraith o Mark Blaug,¹ por no remontarnos a los clásicos y alargar en exceso la nómina. Pero como le sucedía a aquél diputado de la CEDA que estaba dispuesto a hacerse ateo si intentaban quitarle las tierras con encíclicas, la ‘teoría convencional’ parece dispuesta a seguir ‘negando lo que es y explicando lo que no es’² a riesgo de verse desplazada por otras disciplinas mucho más sensibles a la hora de analizar una realidad que nos abrumba a diario con manifestaciones de un poder económico y político que apenas se molesta en ocultar sus vergüenzas,³ haciendo oídos sordos a una oleada de críticas cada vez más difícil de ignorar.⁴

Según Perroux, la ‘teoría convencional’ ha eludido la cuestión del poder mediante el recurso a alguna de las siguientes ‘distinciones sumarias’:⁵

- a) La dicotomía economía-política, en la que el poder se identifica de forma exclusiva con lo público. De esta forma, las dos esferas apenas entran en contacto mediante colisiones más o menos frontales que en el mejor de los casos permiten corregir la trayectoria excepcionalmente errática o extraviada del sector privado y en el peor, pueden detener el movimiento perpetuo de un óptimo paretiano a otro.
- b) La separación entre la esfera económica y la social, guiada la primera por la racionalidad contable, y la segunda presentada como un compendio de todas las resistencias de quienes no comprendiendo las bondades del mercado, tratan de dificultar su extensión y evitar así perder sus privilegios.
- c) La dicotomía fines-medios, o economía positiva vs. normativa, siendo el ámbito propio de la economía lo instrumental, y de la política lo axiológico, siempre sospechoso de acientificidad cuando no de arbitrariedad más o menos encubierta.
- d) La separación datos-variables, que permite reducir la heterogeneidad de los mercados reales a una representación aritmomórfica en base a precios y cantidades, susceptibles de ser procesados sin coste alguno por ciudadanos racionales dotados de una capacidad de cálculo infinita, para así optimizar su utilidad (ofemilidad).

¹ Recomiendo comparar las críticas de Morgenstern,72 y de Blaug,99a porque permiten constatar la pertinencia en el irrealismo y la capacidad para asimilar enfoques, que como la teoría de juegos, pretendían superar las limitaciones de la teoría convencional.

² Rousseau, en Morgenstern,72.

³ Ver Martínez,02.

⁴ Consultar al respecto la página del movimiento ‘post autistic economics’ <http://www.paecon.net/>, en la que se refleja el descontento de muchos docentes y estudiantes.

⁵ Perroux,73:33

Las dualidades señaladas por Perroux se ven reforzadas en su labor por el individualismo metodológico y por el estrecho criterio de racionalidad instrumental aplicado en un marco institucional caracterizado por la libertad de decisión.

Sin pretender analizar los factores que explican semejante estado de cosas, lo cual nos obligaría a plantearnos si la racionalidad del economista le puede llevar a servir determinados discursos, se observa que la exclusión del poder como variable explicativa o como objeto de análisis presenta características distintas según la escala de la esfera económica analizada.

En el ámbito de la microeconomía, es la conceptualización de la empresa la que adolece de las mayores limitaciones, llegándose a negar la propia relevancia del concepto de ‘empresa’, y por supuesto el que posea poder alguno. En el nivel macro, será la conceptualización del papel del Estado como actor de la política económica, tanto en el ámbito nacional o interno como en el internacional donde se pongan de relieve las insuficiencias. En el ámbito nacional, imposible la negación de la existencia del Estado y del poder que le es indisociable, la estrategia seguida por la contrarreforma antikeynesiana, ha sido la de demonizar el poder del Estado como el único elemento capaz de desestabilizar y llevar a situaciones subóptimas a una economía siempre en equilibrio si no se le interfiere desde el exterior. En cuanto a las relaciones internacionales, los manuales de economía siguen excesivamente centrados en plantearlas como meras relaciones comerciales, marginando del análisis las actuaciones estratégicas de agentes privados y públicos.

En las líneas que siguen realizamos algunas consideraciones relativas a cada uno de estos tres aspectos, empresa, política económica interna y relaciones internacionales, que permiten justificar la inclusión de las relaciones de poder como parte sustantiva de los programas de estudio de la licenciatura de Economía y por extensión, de la agenda de investigación, porque aunque se admita que el libre mercado de manual sea la institución social óptima, no se puede ignorar que su construcción histórica a escala mundial lleva siglos generando aberraciones que muy poco tienen con la libertad de elección.

2. La destrucción de la empresa en dos tiempos

2.1. Maximizar el Poder para maximizar el beneficio

La crítica de la teoría convencional suele hacerse apelando a la falta de realismo de los supuestos o, si se aceptan estos como punto de partida, destacando la falta de consistencia interna de la misma si las conclusiones que se derivan de ellos son erróneas.⁶ Entre los críticos del primer grupo podríamos incluir a J.K. Galbraith uno de los autores que más claramente ha expuesto la conexión estructural entre empresa moderna y poder. Han pasado más de treinta años desde que en Diciembre del 72, Galbraith defendiera ante los miembros de la Asociación Económica Norteamericana, la necesidad urgente de incorporar el poder como variable explicativa con la que superar los errores de la economía neoclásica, y hoy quizá más que entonces siguen estando de actualidad.

⁶ Crítica ‘inmanente’ la llama Morgenstern, a la que considera la más importante. Morgenstern, 72:68.

Según Galbraith, en el ámbito microeconómico, la realidad de la gran empresa exigía sustituir el supuesto de comportamiento del máximo beneficio por el más realista de la maximización del crecimiento, estrategia cuyo éxito está indisociablemente ligado a los recursos de poder. Dado que la (cada día mayor) gran empresa necesita de forma imperiosa controlar todo el proceso de valorización del capital, “cuanto más capital se compromete... será más arriesgado fiarse de las respuestas espontáneas de las necesidades del consumidor. Y tanto más cuanto más complejo tecnológicamente sea el producto fabricado”.⁷ Siendo el aumento de la capacidad de control una necesidad básica, cotidiana, consustancial con el propio proceso de concentración y centralización del capital no resulta extraño que uno de los objetivos, si no el primordial, de la gran empresa sea el de crecer, aumentando con ello su poder, tanto en su dimensión interna como externa, lo que le permitirá movilizar una masa mayor de capital y a la vez una mayor cantidad de ayudas institucionales. En la medida en que tenga éxito, “lo que necesita la corporación... se convierte en la política pública”.⁸

Por tanto, y puesto que el autor no niega que exista un mundo de empresas pequeñas regido por relaciones mercantiles, es necesario incorporar al análisis el comportamiento de gran empresa, regido por relaciones de poder y desde el que se condicionan las relaciones mercantiles, políticas y hasta académicas, pues de no hacerlo, “la economía, tal como ahora se enseña, se convierte aunque sea inconscientemente, en parte de un arreglo por el cual se impide que el ciudadano o el estudiante advierta, cómo es o será gobernado”.⁹

2.2. Deconstruyendo la amenaza ‘coasiana’

Los planteamientos de Galbraith están conectados, ignoramos si conscientemente, con la llamada ‘intuición’ de Coase sobre la naturaleza de la firma como alternativa jerárquica al mercado. Si el primero ponía de relieve la capacidad de la gran corporación para modelar el mundo externo, desde los gustos de los consumidores a la agenda política, Coase había puesto de relieve la capacidad de la empresa para internalizar y superar mediante su control las transacciones para las que los mercados reales mostraban su ineficiencia en forma de elevados costes de transacción. El peligro del planteamiento de Coase residía en identificar al propio mercado como generador de la empresa, entendida como la supresión del mismo, puesto que ‘el signo diferenciador de la empresa consiste en la abolición del sistema de precios’.¹⁰ La alarma debió ser considerable, de ahí que fuera silenciada su contribución durante años, forma típica de contrarrestar la heterodoxia.¹¹ Se había creado la duda teórica más que razonable, de que podía ser deseable suprimir el mecanismo de los precios y ganar en eficiencia, corriendo el riesgo de entregarse en brazos de la planificación, empresarial, sí, pero

⁷ Galbraith,78:45 y ss. Un análisis más profundo debería incluir sin duda la aportación de Stephen Hymer sobre la empresa multinacional. No obstante, permítasenos en esta sumaria aproximación, asimilar las propuestas del autor, por lo que respecta al poder de la EMN, a las de Galbraith.

⁸ Galbraith,72 y 78.

⁹ Galbraith,72:6.

¹⁰ Coase,37. Reproducido en Putterman,94:95. Nótese que cuando Coase publicó el famoso artículo, el autor contaba apenas 26 años. Como afirma T.S. Kuhn heterodoxia y juventud suelen (solían?) ir unidos.

¹¹ Blaug,99b:53.

planificación al fin y al cabo, surgida nada menos que de una relación dialéctica de un mercado que se negaba a sí mismo.

La respuesta al desafío ‘coasiano’, lenta pero eficaz, llegaría en los años 70 desde las filas neoclásicas y sin afectar al núcleo del paradigma, se lograría diluir ‘las islas de poder consciente’ en un mar de contratos entre ciudadanos libres.¹² Ello fue posible porque el propio planteamiento de Coase contenía un elemento de debilidad, al mantener la ‘transacción’, es decir el intercambio, como la relación a estudiar. La empresa pasaría a ser en la llamada Nueva Economía Institucional (NEI) un caso sui-generis de mercado. La amenaza implícita en el planteamiento de Coase pronto fue diluida y el núcleo central del paradigma neoclásico mantenido a salvo.

Siguiendo a Palermo podemos agrupar el revisionismo de la NEI sobre la empresa en dos grupos. Por un lado las aportaciones de los Alchian, Demsetz, Jensen, Meckling, Fama, Cheung, etc., y las de Williamson por otro, aunque la línea de demarcación en nuestra opinión es a veces demasiado tenue por no decir inexistente.

La aportación de Alchian y Demsetz proporcionó a la existencia en la empresa de un orden jerárquico, la justificación propia de la racionalidad económica.¹³ Sin entrar a valorar la argumentación, que por su reduccionismo creemos es una pésima caracterización de la empresa, en el ámbito analítico se reducía toda la estructura jerárquica a una mera relación contractual similar en su naturaleza al intercambio mercantil entre ciudadanos libres y racionales que eran capaces de entender, guiados por la información del sistema de precios del mundo exterior a la empresa, que lo más eficiente era dotarse de un orden interno. Por tanto, empresa y mercado son esencialmente lo mismo pues ambos se rigen por el sistema de precios. En la misma línea, pero dando un paso más en su generalización, la Jensen y Meckling, caracteriza la empresa a partir de lo que llaman relación principal-agente, de la que surgirá una estructura jerárquica, de incentivos y sanciones superadora del problema estructural debido a la información asimétrica. En su expresión más radical, los seguidores de estos planteamientos llegarán a destruir el propio concepto de ‘firma’ por considerar que carece de ‘cualquier sentido económico’, lo cual no deja de ser coherente con los supuestos analíticos utilizados.¹⁴

Sin querer llegar tan lejos, porque lo que pretende el autor es analizar las instituciones del capitalismo, y entre ellas la empresa, Williamson no se deshace del concepto de ‘firma’, pero sí del de poder, y paradójicamente, no porque lo considere

¹² Robertson,30:85 en Coase,37(94):94.

¹³ Alchian y Demsetz,72; Jensen y Meckling,76. La inclusión de un monitor no resuelve el problema inicial de asignar la paga eficiente y, sólo en parte, el problema del oportunista gorrón. La naturaleza conflictiva de la relación laboral se ignora al silenciar que el objetivo de la dirección de la empresa es extraer la máxima cantidad y calidad de producto a la fuerza de trabajo aportada. Para ello, además de ponerle capataces al obrero, ha ideado una serie de dispositivos disciplinarios que refuerzan, en el ámbito interno, lo que en el externo logra la no posesión de medios alternativos de vida, es decir imponiendo una relación de poder todavía mayor. Se trata de ‘crear una servidumbre productiva voluntaria’. Gaudemar,91:35. Que de ello se derive una mayor eficiencia sólo legitima parcialmente y en términos capitalistas el sistema, pero no implica negar su carácter autoritario.

¹⁴ Cheung,92:56. Tiendo a pensar que el autor tal vez ha considerado excesivo afirmar que el concepto relevante es el de ‘capital’ y las relaciones sociales que implica, y en su lugar ha preferido ‘el mercado’. Para un resumen de las ideas de este autor y otros de la Nueva Economía Institucional, Eggertsson,95.

inexistente, sino porque su relevancia es secundaria y porque es conceptualmente ambiguo.¹⁵

La controversia está lejos de apagarse porque como se pone de relieve en un excelente trabajo crítico, el precio pagado en términos de relevancia y consistencia teóricas sigue siendo excesivo. Así, en ninguno de los planteamientos comentados juega papel alguno la asimetría de las partes.¹⁶ En realidad, las conclusiones que llevan a la identificación de la empresa con el mercado y ambos con un mundo regido por el libre intercambio, derivan de aceptar más o menos implícitamente que no existen restricciones a la realización de los deseos de los agentes. Semejante posición, no puede como mínimo mas que considerarse ‘superficial puesto que ignora (1) las consecuencias que se derivan para cada una de las partes de las decisiones que toma la otra y (2) la capacidad de defender los propios intereses incluso sin recurrir a la amenaza de salida’.¹⁷ En este sentido no hay que olvidar que la ausencia de un conflicto observable, lejos de ser la manifestación de consenso puede ser fruto de una perfecta dominación que impide al dominado siquiera el plantearse su propia condición¹⁸ pues como ha puesto de relieve la literatura sobre la formación de la opinión pública, el instrumento supremo del poder es definir y jerarquizar los temas de la agenda política,¹⁹ una de las formas más eficaces de asegurar la hegemonía.

Por lo que respecta a la consistencia interna de las teorías, que como las mencionadas de la firma, pretenden analizar la naturaleza de las instituciones del mercado, sólo ignorando deliberadamente las restricciones institucionales que condicionan las decisiones individuales, pueden estas considerarse como expresión de una decisión libre. Pero ello impide que pueda explicarse la naturaleza del sistema institucional, puesto que se considera como dado e inmutable, es decir encarnación de un óptimo paretiano. La ausencia de cambio se considera expresión de consenso libremente aceptado y no como expresión de un poder que bloque cualquier posibilidad de cambio.

A las críticas de naturaleza teórica, aquí muy sumariamente reseñadas, puede añadirse para finalizar este punto, que la dinámica reciente de la firma, superada la etapa de reestructuración de los años 70, se ha manifestado en una mayor concentración y centralización del capital, mediante una serie de dispositivos tecno-organizativos que bajo la etiqueta de ‘especialización flexible’ han servido para poner bajo el control de las empresas centrales capitales y recursos humanos de proveedores y distribuidores sin necesidad de una integración jurídica o financiera. El poder negociador que de esta forma ha aumentado e internalizado la gran empresa post-fordista mediante dispositivos organizativos tales como el ‘just in time’, o la definición unilateral de las exigencias de calidad y de reducción de costes, es de tal magnitud, que puede afirmarse de muchas empresas proveedoras, que tras la fachada jurídica, han perdido toda su autonomía, ahora sí convertidas en precio aceptantes, no a manos de un mercado, sino de una jerarquía muy visible. El único grado de libertad que les queda es el necesario para disciplinar a su mano de obra, la cual suele padecer las condiciones laborales más

¹⁵ Palermo,00:584.

¹⁶ Palermo,00:575.

¹⁷ Palermo,00:583.

¹⁸ Lukes,85.

¹⁹ Sampedro Blanco,00.

precarias de toda la cadena de valor añadido. Por tanto, aceptar que existen actores con capacidad de actuar libremente implica admitir que no se limiten a respetar las reglas y que recurran a modificarlas si ello les beneficia.²⁰ Analizar por tanto, el poder, la capacidad de crear las normas e instituciones que luego deberán ser aceptadas por el resto de los agentes debe ser algo prioritario en la agenda de investigación.

3. Poder y Estado: regulación interna y relaciones internacionales

3.1. Regulación interna

Si en el ámbito microeconómico llega a expulsarse a la empresa o a diluirla en un mar de contratos voluntarios entre agentes libres carentes de poder, en la esfera macroeconómica resulta más problemático desembarazarse de uno de los actores, el Estado. Por tanto la estrategia seguida desde la ‘teoría convencional’ ha consistido en admitir que el Estado tiene poder, pero que de su utilización sólo pueden derivarse consecuencias insignificantes cuando no negativas. La herramienta conceptual que ha permitido el poder del Estado ha sido la nueva macroeconomía clásica, con la llave maestra de las ‘expectativas racionales’.

Extremando la hipótesis de racionalidad e información perfectas, se lograba que los agentes individuales ‘contrarrestaran’ los efectos sistemáticos de las políticas. Con este planteamiento no había mal (ni bien) que durase voluntariamente cien años. Sólo alteraciones aleatorias y transitorias, producidas por la incorrecta percepción de los agentes. La CDP se volvía vertical, desapareciendo incluso el intercambio ‘inflación-desempleo’ a corto plazo, la política monetaria se volvía inefectiva y el paro, he aquí el mensaje del ‘economista útil’, voluntario, siendo cualquier desviación respecto a la tasa natural, fruto de la aleatoriedad o sorpresa, es decir ocasionada por errores de información.

Las implicaciones eran, en la teoría, demoledoras para el activismo gubernamental. No podía arreglar nada, pero podía estropearlo todo si lo intentaba. Además tenía derivaciones ideológicas nada desdeñables. Una de ellas era la de situar los desequilibrios y, entre ellos, el paro, como la realización de un deseo ‘voluntario’. El paro involuntario dejaba de ser un problema, porque al igual que había hecho la microeconomía con la firma, ¡no existía!: “el desempleo involuntario no es un hecho o un fenómeno que haya de ser explicado por los economistas. Es, por el contrario, una construcción teórica introducida por Keynes con la esperanza de que ayudaría a descubrir una explicación correcta de un fenómeno genuino: las fluctuaciones en gran escala de las mediciones del desempleo total” (Lucas,78:354, sn.). Se había ido realmente más lejos que los neoclásicos que defendían la tendencia al equilibrio. Ahora se afirmaba que todos los mercados estaban en equilibrio siempre. Con razón fue calificada como la macroeconomía del Dr. Pangloss. Son muchas las críticas que se le han hecho al irrealismo de los supuestos de la teoría mencionada, por lo que no abundaremos en ellas.²¹ No obstante cabe plantearse si el éxito académico de tales

²⁰ Goldberg,74:461

²¹ Para una exposición de la ‘Nueva Macroeconomía’ ver Usabiaga y O’Kean,94. Una visión crítica en Buiter,80; Boyer,92; Krugman,94 o Fitoussi,96.

enfoques no se debió más al componente ideológico (que permitía situar la responsabilidad del paro en las espaldas de trabajadores y sindicatos), que a las deficiencias de la macro keynesiana.

Paradójica situación a la que se ha llegado. Reducida la complejidad macroeconómica a precios y cantidades, inflación y paro, no hay poder, ni el estatal, capaz de incidir en ellos. Su activismo macroeconómico se debe limitar a fijar unas pocas reglas, eliminar ‘rigideces’ y dejar que el mercado decida todo lo demás. El problema es que ‘todo lo demás’ puede incluir, como señalábamos anteriormente, el que los grupos de interés se apropien del Estado (y por qué no de la academia?).²² En este sentido no es necesario recurrir al argumentario radical. Basta con aproximarse al análisis económico de la política ‘a lo Downs’ en un contexto realista de incertidumbre e información costosa para admitir la necesidad de incluir el análisis de las relaciones de poder en la conformación de la agenda política, incluido el propio cambio institucional. En el mismo sentido, las propuestas de autores como North, al incorporar la importancia de los costes de transacción en el diseño institucional abren nuevas perspectivas, aunque mucho nos tememos que corren un riesgo de asimilación semejante al padecido por el concepto de empresa ‘coasiano’.

Como la ‘economía política’ empieza a reconocer y la realidad viene mostrando desde antiguo, la levedad del Estado no es tan insoportable al menos para los grupos que dedican recursos para adueñarse o influir en él.²³ Algo pueden hacer todavía los gobiernos, tanto en el ámbito interno como en el internacional, de ahí el interés de algunos en realizar esa ‘fusión única de Estado y capital’, la mejor forma de garantizar el triunfo del capitalismo, como antitético a la economía de mercado, por cuanto ha dado lugar históricamente a una competencia interestatal por un capital en busca de inversión, proceso que ha sido clave para la concentración de poder en alianzas de agencias gubernamentales y económicas.²⁴

3.2. Poder y Relaciones Internacionales

Si en algún ámbito de la realidad se percibe con claridad el juego del poder, y por tanto las limitaciones de la economía convencional para su análisis, es en el de las transformaciones que están ocurriendo en las nuevas configuraciones interestatales, eso que por comodidad podemos llamar ‘globalización’ o ‘nuevo orden mundial’. Pertrechados con el instrumental analítico convencional apenas se puede ir mucho más allá de analizar los efectos estáticos de formas típicas de integración económica, ampliamente sobrepasadas por los acontecimientos en curso, mezcla de procesos voluntarios o forzosos, pacíficos o violentos.

Y detrás de estos procesos puede identificarse en muchos casos la connivencia, complicidad o alianza de aparatos estatales y grupos de interés muy determinados, dado que cuando las necesidades de acumulación de un grupo económico requieren del control de recursos o del acceso a mercados externos, las posibilidades de que se recurra al uso del poder de influencia o, de forma más directa, al de la fuerza, es inevitable si el

²² Ver a este respecto la reciente obra de Greg Palast.

²³ Ver Alt y Alesina, 01 para una panorámica de los enfoques de Economía Política.

²⁴ Arrighi, 99:26

país cuyos recursos o mercados se requieren no acepta las condiciones que se le desean imponer. Cabe esperar por tanto, si las necesidades de acumulación en el núcleo de los países desarrollados son cada vez más perentorias, como parece desprenderse de la actual fase de mundialización, que se asista también a una intensificación de prácticas en las que la imposición, más o menos directa, de cambios institucionales se convierta en norma.

El ‘libre mercado’ suele ser demasiado lento para satisfacer las necesidades de los más avanzados. En este sentido, creemos que siguen siendo de actualidad las palabras de Braudel, que como hemos señalado considera el capitalismo como absolutamente dependiente del poder del Estado, en su emergencia y en su expansión y como antitético a al mercado, sobre el que se desarrolla “la zona de anti mercado, donde merodean los grandes depredadores y rige la ley de la selva. Este, hoy como en el pasado, antes y después de la Revolución Industrial, constituye el hogar real del capitalismo”.²⁵

Palabras significativas y que unidas a las consideraciones realizadas creemos que permiten sobradamente justificar la necesidad de dar una prioridad en el ámbito de la investigación y la docencia de la política económica al estudio de las relaciones de poder y de las modalidades concretas en que este se ejerce desde los ámbitos públicos y privados con capacidad para ello.

4. El Poder en el Aula

No hace falta irse muy lejos para encontrar estudios sobre el poder. En nuestra unidad docente contamos, sino con una ‘tradición’, si al menos con una cierta sensibilidad que se ha traducido en trabajos en los que directa o indirectamente se aborda el análisis del poder y como muestra sin pretensiones de exhaustividad, valga mencionar el de Tomás Carpi en el que se analiza la relevancia del poder para entender la fase actual del capitalismo, y desde otra perspectiva, y en la medida en que Galbraith es un autor fundamental, la tesis de Isidro Antuñano que constituye un cercano y aprovechable referente.

En la medida de nuestras posibilidades vamos a incorporar a ese acervo un componente más en forma de asignatura de libre opción, ‘Economía y Poder en las Relaciones Internacionales’. Pretendemos ofrecer a los estudiantes una nueva perspectiva desde la que mejorar sus conocimientos de la realidad económica, y en la medida en que la asignatura gane aceptación darle continuidad a lo que hasta ahora se ha abordado de forma esporádica. Desgraciadamente no podemos decir que con ello respondamos a una necesidad de nuestros universitarios. La proverbial afasia que parece atenazarlos impide saber lo que piensan sobre los estudios y contenidos que les ofrecemos. Nos queda por tanto asumir que puedan tener críticas e inquietudes semejantes a las manifestadas por los estudiantes de otras latitudes y esperar que encuentren en nuestra propuesta una materia y un enfoque que no adolecen de la falta de realismo que en ellas se rechaza.²⁶

²⁵ Braudel, 82:229, s.n.

²⁶ Por ejemplo, el movimiento ‘Post Autistic Economics’ o las citadas por Blaug, 99a.

El objetivo del curso es el de analizar la conformación de la economía-mundo a partir de las estrategias de poder aplicadas por las potencias hegemónicas, Reino Unido y Estados Unidos, a lo largo de los siglos XIX y XX, y las resistencias y alianzas que las han acompañado. Para superar algunas de las limitaciones denunciadas en las líneas anteriores, en el curso se da prioridad a la descripción y análisis de acontecimientos históricos recurriendo en la medida de lo posible a fuentes directas, lo que pueden incluir, desde análisis de documentos oficiales disponibles en Internet, hasta de conflictos en los que economía y poder se mezclan de forma evidente como puede ser el mercado de hidrocarburos o de metales estratégicos como el coltán.²⁷

En cuanto al marco conceptual, el programa se nutre fundamentalmente de las aportaciones que desde la economía, la historia y la sociología han realizado autores como Gilpin, Arrighi, Mann o Wallerstein, sin olvidar las realizadas desde el campo de las relaciones internacionales por autores como Krasner, Taylor o Flint. Especialmente relevantes a este respecto son los conceptos de ‘economía-mundo’ (Wallerstein), ‘ciclos sistémicos de acumulación’ (Arrighi) o ‘los ciclos de hegemonía’ propio de la geopolítica de inspiración gramsciana.

Con todo lo anterior creemos que podremos ofrecer, sino una explicación, ni mucho menos una teoría general sobre el poder, sí mostrar su lógica a la hora de actuar en su incesante movimiento de conformación de la realidad económica y política.

²⁷ Una muestra de materiales de trabajo puede verse en la página <http://www.uv.es/~mperezs/enlaces.htm>

Referencias

Alchian, A.A. y Demsetz, H.: 'Production, information costs and economic organization'. *American Economic Review*, pp. 777-795, dic. 1972.

Alt, J.E. y Alesina, A.: 'Economía Política'. En Tomo II del *Nuevo Manual de Ciencia Política*, Goodin, R. y Klingemann, eds., Editorial Itsmo, Madrid, 2001.

Antuñano Maruri, I.: *Actualización de los programas institucionalista y liberal: la disidencia de J.K. Galbraith*. Tesis Doctoral, Dept. de Economía Aplicada, 1978.

Arrighi, G.: *El largo siglo XX*, Akal, Madrid, 1999.

Blaug, M.: 'Corrents inquietants en l'economia moderna'. *Revista Económica de Catalunya*, n° 35, mar., 1999a.

Blaug, M.: *Grans economistes després de Keynes*. Edicions de la Universitat Oberta de Catalunya-Editorial Proa, Barcelona, 1999b.

Boyer, R.: *La teoría de la regulación*, Ed. Alfons el Magnànim, IVEI, Valencia, 1992.

Buiter, W.H.: 'The macroeconomics of Dr. Pangloss'. *Economic Journal*, n° 90, 1980, pp. 34-50.

Coase, R.H.: 'The nature of the firm'. *Economica*, n° 4, 1937.

Cheung, S.N.S.: 'The contractual nature of the firm'. *Journal of Law and Economics*, v. 26.1, 1983, pp. 1-21.

Cheung, S.N.S.: 'On the New Institutional Economics'. En 'Contract Economics', Werin, L. y Wijkander, H., eds., Basil Blackwell, Oxford, 1992.

Eggertsson, T.: *El comportamiento económico y las instituciones*. Alianza Economía, Madrid, 1995.

Fitoussi, J.P.: *El debate prohibido*. Paidós, Barcelona, 1996.

Galbraith, J.K.: 'El poder y el economista útil'. Alocución a la 85ª reunión de la Asociación Económica de Norteamérica, Dic, 1972. En <http://www.eumed.net/cursecon/textos/galbraith-poder.htm>

Galbraith, J.K.: *The new industrial state*. Mentor Books de New American Library, Inc. Chicago, 1978.

de Gaudemar, J.P.: 'El orden y la producción : nacimiento y formas de la disciplina de fábrica'. Trotta, Madrid, 1991

Goldberg, V.P.: 'Institutional change and quasi-invisible hand'. *Journal of Law and Economics*, Oct., 1974, pp. 461-92.

Jensen, M.C. y Meckling, W.H.: 'Theory of the firm: managerial behaviour, agency cost and ownership structure'. *Journal of Financial Economics*, 3.4, 1976, pp. 305-360.

Krasner, S.D.: 'State power and the structure of international trade' en *World Politics*, XXVIII (3), april, 1976, pp. 317-47.

Krasner, S.D.: *Soberanía, hipocresía organizada*. Ed. Paidós. Colección Estado y Sociedad nº 85, Madrid, 2001.

Krugman, P.: 'Vendiendo prosperidad', Ariel, Barcelona, 1994.

Lucas, R.E.: 'Unemployment Policy', *American Economic Review*, nº 68, 1978, pp. 353-7.

Lukes, S.: *El poder. Un enfoque radical*. Siglo XXI, Madrid, 1985.

Martínez, A.: 'La concentración de poder económico'. Lección magistral de la apertura del curso 2002-03. Universidad de Valencia. Ver en <http://www.uv.es/~premsa/congressos/magistral>

Morgersten, O.: 'Thirteen Critical Points in Contemporary Economic Theory: An Interpretation'. *Journal of Economic Literature*. December, 1972. Reimpreso en ICE. Febrero, 1975.

Palast, G.: *The best democracy money can buy*. Pluto Press, Londres, 2002.

Palermo, G.: 'Economic power and the firm in New Institutional Economics: two conflicting problems'. *Journal of Economic Issues*, v. XXXIV, nº 3, Sept, 2000, pp. 573-601.

Sampedro Blanco, V.: *Opinión pública y democracia deliberativa*. Istmo, Madrid, 2000.

Tomás Carpi, J.A.: *Poder, Mercado y Estado en el capitalismo maduro*. Tirant lo Blanch, Valencia, 1993.

Usabiaga, C. y O'Kean, J.M.: *La nueva macroeconomía clásica. Una aproximación metodológica al pensamiento económico*. Pirámide, Madrid, 1994.

Vázquez Montalbán, M.: 'El vientre del economista', *Revista de Economía*, nº 3, 1989, pp. 109-111.