

Universidad Nacional  
Facultad de Filosofía y Letras  
Escuela de Literatura y Ciencias del Lenguaje

**La anatomía oculta del capitalismo,**  
editado por Jesse Schwartz

Traducción y Memoria

Trabajo de graduación para aspirar al grado de Licenciada en  
Traducción (Inglés-Español)

presentado por

**María del Mar León Martínez**

1995

## Advertencia

La traducción que se presenta en este tomo se ha realizado para cumplir con el requisito curricular de obtener el grado académico en el Plan de Licenciatura en Traducción, de la Universidad Nacional.

Ni la Escuela de Literatura y Ciencias del Lenguaje de la Universidad Nacional, ni la traductora, tendrán ninguna responsabilidad en el uso posterior que de la versión traducida se haga, incluida su publicación.

Corresponderá a quien desee publicar esa versión gestionar ante las entidades pertinentes la autorización para su uso y comercialización, sin perjuicio del derecho de propiedad intelectual del que es depositaria la traductora. En cualquiera de los casos, todo uso que se haga del texto y de su traducción deberá atenerse a los alcances de la Ley de Derechos de Autor y Derechos Conexos, vigente en Costa Rica.

Hoja del tribunal

**La anatomía oculta del Capitalismo** editado por Jesse Schwartz.

Traducción y Memoria.

Trabajo de Graduación para aspirar al grado de

Licenciada en Traducción (Inglés-Español),

presentada por María del Mar León Martínez,

el día

11 de diciembre de 1995

ante el tribunal calificador integrado por

M. I. Albán Bonilla Sandí  
Decano  
Facultad de Filosofía y Letras

M. A. Rafael Pérez Miguel  
Subdirector  
Escuela de Literatura y Ciencias del Lenguaje

M. A. José Bogarín Benavides  
Profesor guía

Lic. Sherry Gapper Morrow  
Lectora

Lic. Lisandro Gastón Gáinza Alvarez  
Lector

Dra. Judit Tomcsányi Major  
Lectora

Postulante:  
María del Mar León Martínez

### Indice general

Prólogo .....	7
Traducción	
Introducción .....	8 - 38
La relevancia de la teoría económica .....	39 - 52
Los fundamentos teóricos de la economía del bienestar .....	53 - 79
La abstinencia puede ser la clave .....	80 - 111
Memoria	
Introducción .....	112 - 118
Capítulo I	
Generalidades .....	119 - 125
Capítulo II	
Glosario de términos económicos .....	126 - 142
Capítulo III	
Traducción de títulos y subtítulos .....	143 - 152
Capítulo IV	
Anglicismos de frecuencia .....	153 - 164
Capítulo V	
Terminología especializada .....	165 - 169
Conclusiones .....	170 - 175
Bibliografía .....	176 - 178
Anexos .....	179
Texto original .....	180

## Prólogo

El proyecto de graduación para aspirar al grado de licenciatura en traducción (del inglés al español), incluye la traducción de las primeras 50 páginas del libro *The Subtle Anatomy of Capitalism* editado por Jesse Schwartz\*, así como una memoria que consiste en analizar los aspectos prácticos que causaron más problemas al verter al español y finalmente una copia del texto original.

---

\* Jesse Schwartz, ed. *The Subtle Anatomy of Capitalism*, (Santa Mónica, California: Goodyear Publishing Company, Inc., 1977), pp. 1-50.

Traducción

**La anatomía oculta del Capitalismo**  
editado por Jesse Schwartz

## La anatomía oculta del Capitalismo

### Introducción

Hace algunos años publiqué una colección de artículos que reunían crítica sobre la economía académica<sup>1</sup>. Me imaginé que con esta ola que barría las ciencias sociales estaba claro que la literatura, la ciencia política, la sociología y la economía se encontraban en crisis. Además, pensé que emergerían renacidas; de manera que las ciencias sociales se liberarían próximamente de sus premisas anticuadas acerca de la armonía social, y de la «individualethik»\*, una forma de pensar que no está presente en las instituciones socioeconómicas y que olvida los ritmos y la astucia de la historia. Me equivoqué.

Hoy día todavía se puede entrar a las aulas y encontrar a los profesores elaborando, de forma permanente, la «utilidad»\*\*, la «soberanía del consumidor» y la «productividad marginal» de la tierra, el trabajo y el capital; bajar las gradas y encontrarse con una astuta discusión, de que si la ciencia política puede carecer de «valores» y de las maravillas alcanzadas por el pluralismo norteamericano.

Además, seguir el recorrido a través del campus y encontrarse a los profesores del departamento de sicología midiendo la «desviación social»

---

<sup>1</sup> Ver E.K. Hunt y J.G. Schwartz, *A Critique of Economic Theory*, (Harmondsworth: Penguin Books, 1972).

\* Marx considera que la promoción del desarrollo histórico sólo puede ser una tarea digna si la historia se mueve hacia lo «mejor», hacia la «emancipación», que se conseguirá bajo la forma de la emancipación del proletariado. «La propia historia se mueve hacia la realización de un orden social mejor, más humano...» Tom Bottomor ed., *Diccionario del pensamiento marxista*, Trad. por Víctor Basterrica et al., (Madrid: Tecnos, S.A., 1984), pp. 302-304.

\*\* El empleo de las comillas en estos artículos se refiere al uso de las categorías en el análisis científico. Por un lado se enfatizan los diferentes conceptos de una corriente de pensamiento específica y por el otro se destacan las connotaciones ideológicas; por lo tanto, se mantiene este recurso estilístico al que recurren los autores. (N. de la T.)

y los «cambios de comportamiento» con elaboradas técnicas y delicadas dosis de choques eléctricos.

No, no ha cambiado mucho. Los libros de texto han descubierto una «crisis de energía», «un problema de reciclaje» y han agregado muchas secciones a «los problemas del deterioro de la curva de Philip». Un texto reciente se jacta de que las curvas llamadas «isocuantas de indiferencia se han suprimido en favor de tablas numéricas».

### **I. Una ciencia austera**

Difícilmente transcurre un mes sin que aparezca un libro de texto sobre macroeconomía. ¡Qué similares son! Todos ellos son expresiones de un mismo punto de vista consumista, llamado keynesiano. Se nos ha dicho que el problema es la deficiencia que tiene la demanda agregada, es decir, hay insuficiencia del poder adquisitivo para controlar la masa de bienes arrojados al mercado. También, se nos ha dicho que un «afinamiento» en la manipulación del gasto federal y los impuestos nos asegurarán un «crecimiento constante».

Se supone que existía una disposición por abarcar los trabajos de economía como un todo en donde se enfaticen los períodos alternos a la expansión, la caída de la producción y el empleo que ocurrieron, con regularidad, durante más de 150 años en los Estados Unidos de Norteamérica. Por lo tanto, durante cada crisis cíclica en los años de 1873, 1884, 1893, 1907, 1920 y 1929 el carácter ilógico del sistema era comprensible. Pareciera que el hecho de que el capitalismo se cuestiona durante cada crisis recurrente es demasiado inquietante para los sensibles economistas académicos. ¡Ay de mi!, ya no se ofrecen cursos sobre el

«ciclo del negocio»; mientras tanto, los libros de texto hablan sobre los «choques macroeconómicos» o «las fluctuaciones de los ingresos y de la producción». Asimismo, se nos ha dicho que estas son desviaciones accidentales de un camino dorado de la acumulación continua, es decir, la última Thule de la política económica.

Poco después de la muerte de David Ricardo, comenzaron a aparecer argumentos socialistas que estaban basados en enfoques científicos<sup>2</sup>. Este tipo de investigación dio paso a una necesidad de responder a los socialistas ricardianos y posteriormente a Carlos Marx. Por consiguiente, los académicos se dedicaron a componer idilios pastorales como es el caso de Alfred Marshall, decano de las Academias del siglo diecinueve. El no pudo hablar acerca del ciclo de negocio o de las crisis en muchas ediciones de su libro *Principles*; al contrario, el legado que dejó para las futuras generaciones fueron ilustraciones gráficas de «la oferta y la demanda», a pesar de las prolongadas y severas depresiones de 1890 ¡casi ante sus ojos! En este entorno evasivo surgieron delicadas doctrinas sobre la *utilidad y el equilibrio general* impuestas a los estudiantes hasta hoy día.

La primera parte de este libro se dedica a la discusión de la naturaleza real de este rico legado. Los artículos de Joan Robinson (el primero), E. K. Hunt (el segundo) y Michael Carter (el tercero) abordan el tema de las inconsistencias lógicas de la economía moderna. Por otro lado, Douglas Kellner (el quinto) investiga los errados fundamentos

---

<sup>2</sup> Ver la discusión explícita hecha por Meek, «The Decline of Ricardian Economics in England», en *Economics and Ideology and Other Essays* (Londres: Chapman y Hall Ltda., 1967).

filosóficos de la economía moderna hasta la concepción de burguesía «individual» presentada por Adam Smith.

En un artículo reciente: «The Idea Shortage: Perplexed Economists Hunt for Ways to Cure U.S. Economy's Woes»<sup>3</sup>, el *Wall Street Journal* notó que, a pesar de la peor recesión desde 1930, los economistas sólo podían ofrecer «ideas empleadas en otras naciones, o bien, ideas obsoletas que quizás hay que reconsiderar». Estas ideas se pueden resumir de la siguiente forma: primero, un papel más activo por parte del gobierno tomando la apariencia de incentivos o penalizaciones para alcanzar sus «metas»; «corrección monetaria» aprendiendo a vivir con la inflación, de esta manera se insertan cláusulas a todos los contratos para ajustar los pagos al darse un incremento en los precios, y finalmente, el aumento de la inversión, es decir, «lo que este país necesita es un auge en las inversiones».

Las trilladas concepciones nacieron dentro de un marco de empobrecimiento intelectual de la economía norteamericana. Solo cuando se vieron obligados, los académicos pudieron olvidar por un tiempo su *equilibrio general* cuando en 1930 todo señalaba lo absurdo de la **Ley de Say**. En este caso los académicos no tuvieron otra opción y de mala gana cedieron (lo erróneo de la **Ley de Say** había sido demostrado ampliamente por Carlos Marx <sup>4</sup> y otros autores hacía más de cien años).

Los cambios que ha experimentado la ortodoxia se conocen como la

---

<sup>3</sup> *Wall Street Journal*, Nueva York, 9 de mayo, 1975.

<sup>4</sup> Ver la discusión en *Theories of Surplus Value*, Parte II, Capítulo XVII (Moscú: Progress Publishers, 1968).

revolución keynesiana que después de la guerra llegó a convertirse en la sabiduría oficial de los gobiernos. El punto primordial, o en otras palabras, el punto de ruptura llamado de forma astuta por Joan Robinson<sup>5</sup> el «equilibrio de capullo», se había perdido. Incluso, el neoclasicismo fue ampliamente reconstituido para volver a usar la **Ley de Say**, la competencia perfecta, la utilidad marginal y las firmas óptimas.

Con un solo paso, el argumento keynesiano fue dejado de lado. Calcule cuánto se ahorraría con empleo total en una situación de corto plazo con la distribución actual de la riqueza, la jerarquización actual de salario de acuerdo a las diferentes ocupaciones; y haga que haya suficiente inversión para absorber el nivel de ahorros creado por esta distribución de los ingresos. Y, ¡Helo aquí!, estamos ante el mundo del equilibrio en donde los ahorros gobiernan la inversión y las teorías micro pueden otra vez deslizarse en las viejas rutinas...<sup>6</sup>

John Hotson comenta cómo los académicos estadounidenses han triunfado en crear una discreta y «bastardarizada» versión de la enseñanza keynesiana, en el artículo 16.

Para entender su conservacionismo, se debe estar consciente de que los estudios económicos realizados en Estados Unidos suponen un proceso de condicionamiento social que suele dejar de lado sistemáticamente a los estudiantes más cuestionadores, curiosos y radicales. El éxito lo obtienen aquellos que entonan con encanto y fineza las armonías de la «síntesis neoclásica». Por otro lado, aparte de las incursiones de los estudiantes dentro de la esfera del pensamiento abstracto, se ven restringidos por los pequeños detalles de sentido común, detalles

---

<sup>5</sup> Joan Robinson, «The Second Crisis of Economic Theory», en *Collection Papers* Volúmen IV (Oxford: Basil Blackwell, 1973), pp. 92-105.

<sup>6</sup> Joan Robinson, *ibid*, pp. 76-77.

prácticos y la manipulación estadística que es esencial para la banca corporativa y la burocracia gubernamental. Esto ocurre tanto que llega a disuadir a aquellos que buscan a través del estudio de la economía, entender el carácter alienante pero muy defendido de las relaciones sociales bajo el capitalismo tardío. Hasta hoy el «neoclasicismo» domina el curriculum de casi todas las universidades, facultades y colegios, aun con el cinismo de algunos profesores.

Sugerimos los artículos de la Parte III para aquellos personas que quieran abandonar el «equilibrio general» indefinidamente. Peter Bell (en el artículo 10) y Erik Wright (en el artículo 11) analizan las diversas corrientes marxistas que hablan de la naturaleza de las crisis periódicas. Shinzaburo Koshimura (en el artículo 13) presenta una teoría sobre cómo las crisis se propagan de los sectores industriales particulares, a la economía como un todo. Los puntos de vista mencionados anteriormente no se parecen a ninguna de las versiones keynesianas, ya sea la tergiversada o la legítima. Peter Erdos (en el artículo 12) nos dice cómo «el alcance científico keynesiano apunta hacia la culminación de la historia del pensamiento no marxista, a la vez que señala que Keynes, al rechazar algunas tesis neoclásicas características de la escuela marshalliana-pigouviana se quedó cautivo en ella».

## **II. La dialéctica de la clase trabajadora**

A pesar de los numerosos obstáculos presentes en su camino y a pesar de sus limitaciones, creo nos encontramos ante un renacimiento de la economía política. Durante décadas, las contribuciones importantes fueran escasas, ya que todas recapitulaban de una u otra forma los argumentos de

Marx. Sin embargo, una nueva generación está aprendiendo por sí misma.

Un desaliento que amenaza con obstruir a muchos desde un inicio, es la teoría del valor. En efecto, no es difícil observar cómo uno puede estancarse en la cuantiosa bibliografía existente o dejarse llevar por un mar con remolinos y corrientes internas en las disputas y argumentos. Además, no es de ninguna ayuda que los economistas académicos le hacen caso omiso o que den interpretaciones increíbles. El profesor Paul Samuelson del Instituto de Tecnología de Massachussets lo plantea de la siguiente forma:

Con el trabajo Marx buscó un denominador común para expresar. Para expresar que la explicación de valores relativos o los precios relativos de dos bienes, por ejemplo, castores y venados,..., el enfoque moderno afirma que la *«oferta (determinada por las dificultades de la producción) interactúa con la demanda (determinada por los gustos y el bienestar) para determinar las tasas de intercambio o los precios que observamos en el mercado»*.

Sin embargo, recordemos que Marx era un filósofo alemán del siglo diecinueve; en consecuencia, pensó que había una necesidad de encontrar una medida absoluta del valor que hiciera comensurable lo inconmensurable del venado y el castor<sup>7</sup>.

A su vez, Marx concibe el valor como la cristalización de la esencia de la producción de bienes. Indudablemente, ningún economista moderno se atreve a seguirlo en este aspecto; si así lo hiciera, se socavaría la creencia en la naturalidad y la sensatez del capitalismo, ya que la teoría del valor hace muy evidente la especificidad histórica del capitalismo. Por el contrario, los académicos recurren, de manera invariable, a la naturaleza palpable de los precios. Por lo tanto, no es sorprendente que el profesor Samuelson deje de lado los argumentos

<sup>7</sup> Paul Samuelson, *Economics* 10ma ed., (Nueva York: McGraw-Hill, 1976), p. 858.

marxistas y más bien opine sobre las leyes de la oferta y la demanda. Pero antes de hablar de la oferta y demanda, se deben tener a mano cantidades de productos materiales que han tomado el carácter de los bienes. Se parte de un supuesto que es la división social del trabajo de los productores aislados que intercambian sus productos. Esto implica una masa humana, por un lado, que vende únicamente su fuerza de trabajo y, por el otro, una concentración de maquinaria, edificios e instrumentos de producción que se enfrentan como *capital*. Por decirlo así, qué coincidencia que el profesor Samuelson deje de lado este planteamiento y se limite a él, es decir, al «aquí y ahora» de la oferta y la demanda. Incluso en 1821 David Ricardo expresó lo siguiente: «la opinión que el precio de los bienes depende solo de la proporción existente entre la oferta y la demanda o vice versa casi se ha convertido en un axioma de la economía política que ha sido un desacertado recurso empleado en esa ciencia»<sup>8</sup>.

Como se ha dicho, la teoría marxista del valor es una abstracción perteneciente a la esencia del capitalismo cuyas raíces se remontan a la antigüedad. Esta teoría fue sustentada por algunos pensadores como Aristóteles, Tomás de Aquino y los escolásticos medievales. En adelante, se pueden encontrar otras reflexiones en los escritos de Nicholas Bardon, William Petty y Benjamin Franklin. En el caso de Adam Smith se asimila

---

<sup>8</sup> David Ricardo, «On the Influence of Demand and Supply on Prices», Capítulo XXX en *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Vol. 1, *Works and Correspondence* editado por P. Sraffa, (Cambridge: Cambridge University Press, 1970) p. 382.

la expresión clásica; no obstante, persisten los conflictos y las nociones contradictorias inherentes. Ricardo se apropió del pensamiento de este último y lo desarrolló como la piedra angular de su sistema; aunque cayó en dificultades al no continuar de manera consistente con sus implicaciones.

Encontramos en Marx un desarrollo satisfactorio de su teoría, puesto que lo usó como una radiografía. De esa forma, pudo observar la fisiología de la economía, y discernir en cuanto a las fuerzas que están detrás de los ciclos de acumulación y las tendencias duraderas de los precios, los salarios, la renta y la ganancia, que están relacionados con una estructura inconsistente de la masa social de capital; normalmente estos fenómenos se encuentran ocultos. Además, surge otra de las verdades más profundas de la política económica marxista, que consiste en la acumulación de capital a través del agotamiento de la energía viva de los trabajadores, tanto hombres como mujeres. Todo esto tiene lugar en las condiciones coercitivas entre el trabajo vivo y el trabajo muerto que se cristaliza en el capital. El flujo de energía dentro de cada individuo tiene una relación directa con las habilidades para amar, para estar en armonía con los demás, para comprometerse con el trabajo creativo y con la salud y el bienestar de ambos. En el orden social actual hay una porción considerable de energía vital de millones de personas que se ve desplazada y a la vez está encadenada por las recesiones, las depresiones, los auges y la inflación de capital. Lo oculta la compra y venta del trabajo remunerado «civilizados» y «democráticos». Por ello, la fuerza de trabajo expropiada por el capital toma unas formas aparentemente incomprensibles

tales como la ganancia, el interés y la renta. En muchos libros de texto se celebra el hecho de que los objetos impregnados de vida gobiernan a hombres y esto es lo que Marx llama el fetiche, que está unido a los bienes.

El rigor de la economía moderna consiste en designar como «real» sólo lo que puede ser contado con los diez dedos de la comprensión común y corriente; por lo tanto, se reduce la realidad a aspectos naturalistas externos que ya fueron catalogados en el siglo diecinueve. La economía se concibe solo en términos de un objetivo inmediato, «el aquí y el ahora» de «la oferta y la demanda». Por lo tanto, el pensamiento académico reposa prisionero en las sombras de la apariencia social sin lograr penetrar en la esencia de las cosas y en sus leyes internas de movimiento.

En la estructura represiva se observa con satisfacción los académicos que están inmersos en fetiches en donde los precios, el dinero, la «oferta y la demanda», son considerados en forma natural y eterna. Sin embargo, en algunas ocasiones surgen dudas sobre las razones por las cuales los «analistas» no logran alcanzar un acuerdo entre ellos cuando tratan de explicar aun los fenómenos más ocultos tales como el persistente desempleo y el alto índice de inflación<sup>9</sup>.

Un último aspecto relacionado con la teoría marxista es que para algunos existe un obstáculo en su consistencia formal; es decir, creo que se ha exagerado la importancia de lo que se conoce como la «transformación de los valores en precios de producción»; Marx lo describe de la siguiente forma:

---

<sup>9</sup> Ver por ejemplo, *Wall Street Journal*, setiembre 2, 1976.

Capitales de igual tamaño producen bienes de distinto valor, por lo tanto, producen diferentes *excedentes de valor o ganancias*, ya que el valor está determinado por el tiempo de trabajo y la cantidad de trabajo realizado por el capital no depende de su tamaño absoluto sino del tamaño de capital variable, el capital gastado en salarios... De aquí que si las *ganancias* del capital medidas en porcentajes son iguales en un período dado, digamos de un año, entonces los capitales del mismo tamaño producen las mismas ganancias en el mismo período de tiempo; por lo tanto, los precios de los bienes deben ser diferentes a sus valores. El total de la suma de estos precios de costos de los bienes evaluados de manera conjunta deben ser *iguales con respecto a sus valores*. Similarmente, la suma de las ganancias debe ser igual al total del excedente de valor de todos los precios pertenecientes al rendimiento de estos capitales, por ejemplo, durante un año... La igualdad de los excedentes de valor en diversas esferas de producción no afecta el tamaño absoluto de este total de excedente de valor, sino que solo altera su *distribución* entre las diferentes esferas de producción. Sin embargo, la *determinación del excedente de valor* proviene de manera exclusiva de la determinación del valor por el tiempo de trabajo. Sin esto, la ganancia media es el promedio de *nada*, una quimera en el que podría ser igual a un mil por ciento ó diez por ciento<sup>10</sup>.

Esto quiere decir que la igualdad de los excedentes de valor o el establecimiento de una tasa uniforme de la ganancia, suponen una serie de mediaciones iniciales que van desde el valor hasta el excedente de valor, el dinero, el capital y, posteriormente, la acumulación y la competencia de capitales (ver página 11). Este es un problema más complejo, que sólo puede examinarse cuando se haya elaborado una subestructura teórica. No es por casualidad que aparezca en el volumen tercero de la gran obra de Marx. La aparente contradicción entre los precios de producción y los valores refleja de la competencia de capitales y esto está incluido en el sistema marxista. ¿Qué debemos hacer con Bohm-Bawek y otros?; ellos hasta hoy afirman que esta es una incongruencia de la lógica marxista y la usan

<sup>10</sup> Carlos Marx, *Theories of Surplus Value*, Parte II (Moscú: Progress Publishers 1968), p. 190.

para «desestimar» el sistema como un todo.

Desde mi perspectiva, la solución brindada por Marx en la Parte II del Volumen III del *Capital* contiene los elementos esenciales para determinar los precios de producción con base en los valores. Sin embargo, su solución es incompleta y algunos lectores quedan confundidos. Mario Nuti comenta el camino del progreso (en el artículo seis) y Anwar Shaikh nos brinda un significativo y novedoso desarrollo en el artículo siete. Existen pocos estudios de tendencias económicas que hayan sido medidas en términos de las categorías marxistas. Además, es difícil desarrollar este tipo de investigación por su base ideológica, en la que la contabilidad estadística nacional ha sido compilada. El trabajo de Edward Wolff (artículo ocho) nos ilustra cómo dichos obstáculos pueden ser superados. La conclusión a la que llega es fascinante, ya que tiene que ver con los cambios en las tasas del excedente de valor y la composición orgánica de capital en un período de veinte años, cuando Puerto Rico vivía una industrialización rápida; asimismo, esperamos que inspire otros cuestionamientos.

Rosa Luxemburg presenta de manera infalible las contradicciones centrales del capitalismo en el proceso de acumulación. Se ha discutido bastante sobre su intento para utilizar los esquemas de reproducción marxista con el fin de confirmar que la expansión imperialista proviene de una ley interna del desarrollo capitalista. Menos conocido es su trabajo en torno a los armamentos; este lo esboza Ken Tarbuck en el artículo nueve.

### III. Análisis de costos y ganancias en la era de precisión

En el libro *The New World of Economics*<sup>11</sup>, los profesores McKenzie y Tullock prometen de forma valiente dar a conocer aplicaciones de conceptos económicos académicos en esferas hasta ahora insospechadas. De hecho, los autores afirman que nadie puede negar que en «el libro hacen un intento de romper con la estrechez en que se encuentra confinado el tema económico como tradicionalmente se define...»<sup>12</sup>.

Con anticipación tomé el libro y fui directamente al capítulo titulado «El comportamiento sexual». En él se expresaba una idea que prometía alejarse del discurso convencional trillado y venía de los académicos mismos. Los autores comienzan con osadía diciendo lo siguiente «... dada la supremacía al sexo en la experiencia humana, se cuestiona cómo los economistas han sido capaces de evadir el tema en sus clases y en los libros durante tanto tiempo»<sup>13</sup>.

Esta investigación puede parecer lejana de la *gravitas* del libro *Principles* de Marshall; sin embargo, no lo es pues se nos ha dicho lo siguiente: «Suponiendo que las experiencias sexuales pueden producir utilidades como las de otros bienes, es lógico que la cantidad de sexo demandado es una función inversa del precio...»<sup>14</sup> Más adelante, podemos encontrar el uso brillante que le dan al equilibrio general: «Si el precio del sexo aumenta relativamente más que el de otros bienes, el consumidor seleccionará «racionalmente» consumir más de los otros bienes y menos del sexo. (El helado, así como otros bienes, pueden reemplazar el

<sup>11</sup> Richard B. McKenzie y Gordon Tullock, *The New World of Economics: Explorations into the Human Experience*, (Homewood, Ill.: Irwin, 1975).

<sup>12</sup> Ibid. p. ix.

<sup>13</sup> Ibid. p. 49.

<sup>14</sup> Ibid. p. 51.

sexo si los precios relativos lo requieren)»<sup>15</sup>. «El valor del tiempo de cada persona, calculado con su salario, determinará el costo de la experiencia sexual»<sup>16</sup>.

Además, ojeé las páginas del libro de texto, «oficial», de Samuelson y me perturbó no encontrar ninguna explicación acerca de esta pregunta de peso. Al parecer, el confuso mecanismo del precio no ha permitido que el sexo se refleje en los precios del mercado. Sin dejarme impresionar, revisé la sección de «Producción infantil» y descubrí una rigurosa explicación de la demanda por infantes o, como los autores la llaman, «servicios de niños».

Obviamente, los autores han contribuido de manera notable a sus profesiones, pero no se les puede hacer justicia aquí. De hecho, el mejor elogio es decir que marcan el triunfo de la economía neoclásica.

Al mismo tiempo este triunfo anuncia su declive con la demostración reiterada de la oferta y la demanda. El lenguaje de «utilidad» y «costo de oportunidad» se vuelve cada vez más complicado, es decir, sus construcciones empiezan a retorcerse. Esto refleja con mucha precisión el parálisis del extinto mundo burgués que ya no podía generar una vida nueva en su interior, aunque trató desesperadamente de deducir alguna clase de ética a partir del cálculo de la subasta de mercado.

Hemos mencionado el libro *The New World of Economics*, ya que es representativo de una gran cantidad de libros en donde se refleja la senilidad de una doctrina. En el caso de que el lector desee cuestionar el trabajo académico de los especialistas debe ver las reseñas de Kay Hunt

---

<sup>15</sup> Ibid. p. 52.

<sup>16</sup> Ibid. p. 53.

(artículo dos), Mike Carter (artículo tres) y Douglas Kellner (artículo cinco). Aquellos que deseen considerar una perspectiva opuesta a la de los libros de texto deben leer el artículo cuatro escrito de Fredy Perlman.

#### IV. Los «Chicago Boys»

No hace mucho tiempo fui a una fiesta durante la reunión anual de la Asociación de Economistas Estadounidenses que se llevó a cabo en el salón de un hotel en Dallas. Había los acostumbrados rostros sonrientes, así como también las superficiales sonrisas nerviosas y los saludos. (Los mismos saludos que se escuchan todas las mañanas en los pasillos de las facultades de economía. Vienen siendo señales en clave Morse que se intercambian en la neblina los destructores en alta mar, declarando momentáneamente un cese de hostilidades). Además, había conversaciones agradables: «¿Tus «preferencias marginales»\* por el vodka o el whisky?», «Sí, la facultad puede usar la máquina xerox de forma gratuita en mi facultad», «Acabo de leer *Neo-Classical Growth with Fixed Factor Proportions*, ¡qué interesante!», «Tengo una beca para pronosticar la demanda por bienes consumibles durante 1984»<sup>17</sup>.

Era una reunión convencional de inflexibles econometristas y avaros colaboradores. Patrocinaba la reunión el Departamento de Economía de la Universidad de Chicago. No obstante, lo que encontré perturbante fue que un numeroso grupo de señoritos llevaban sujeta a su traje cruzado una

\* Esta frase hace referencia al costo de oportunidad del individuo cuando se enfrenta a un conjunto de bienes, es decir, en este caso cuál de los dos bienes (whisky o vodka) le brindan mayor satisfacción. Esta característica del lenguaje económico se mantiene, ya que por el contrario se perdería el rasgo estilístico de estos textos. (N. de la T.)

<sup>17</sup> Es difícil brindar a los lectores los diversos puntos de vista de las escuelas de economía. Sin embargo, el artículo «Letter of Resignation», escrito por Marlene Dixon, le puede brindar una visión. En *Insurgent Sociologist*, Vol. V. no. 11 Invierno, 1975.

placa. Los miré detenidamente, reflexionando sobre las fuerzas asombrosas que exitosamente los habían moldeado en la imagen de los «Chicago Boys».

Este nombre lo acuñaron los latinoamericanos para presentar a los miembros de la Escuela de Economía de Chicago. De manera que nos detendremos un momento y consideraremos lo siguiente:

Chile: En el informe del comité exclusivo de actividades de inteligencia del Senado de los Estados Unidos de Norteamérica publicado el 20 de noviembre, ha revelado que la oficina de la CIA (Agencia Central de Inteligencia) en Santiago y el personal militar estadounidense radicado en ese lugar ayudaron a planear y proveer de armas para el secuestro del General Rene Schneider el 22 de octubre de 1970; asimismo, la CIA encontró al Presidente Eduardo Frei y al General Schneider indispuestos a participar en el complot que para impedir la elección de Salvador Allende como Presidente por parte del Congreso chileno. Por otro lado, el embajador de los Estados Unidos, Edward Korry, le escribió a Frei diciéndole: «No dejaremos que llegue ni un tornillo ni un tuerca a Chile bajo el poder de Allende. Cuando él llegue al poder tendremos que hacer todo lo posible para condenar a Chile y, a la vez, para que los chilenos vivan en condiciones extremas de pobreza y con las mayores privaciones; es decir, una política diseñada por un período de tiempo largo para acelerar las características más difíciles de la sociedad comunista en Chile. Al director de la CIA, Richard Helms, le dio instrucciones el Presidente Nixon el 15 de setiembre de 1970 para provocar que la economía estallara»<sup>18</sup>.

Ciertamente, la «síntesis neoclásica» golpea con rapidez, ya que después del golpe de estado de 1973, la sensatez de las finanzas internacionales del capital le dio a Chile mil millones de dólares en créditos por medio de organizaciones y bancos internacionales, a pesar de que el gobierno militar derechista casi estaba en bancarrota no se podían hacer los pagos pendientes por concepto de deuda externa. «Los bancos incluso competían entre sí para dar préstamos»<sup>19</sup>.

<sup>18</sup> *Latin America*, noviembre 28 de 1975.

<sup>19</sup> Tomado del *New York Times*, febrero 20, 1976, p. 47.

Dos profesores de la Universidad de Chicago, Milton Friedman y Arnold Harberger, laboraron como consejeros no oficiales de la Junta militar chilena, país en donde la política económica está bajo el control de algunos de sus discípulos. Con base en sus consejos, dicha junta ha administrado un «tratamiento de choque» para Chile, es decir, «enormes reducciones de los gastos de gobierno con una restricción drástica de crédito y la eliminación de subsidios en una escala amplia de necesidades, incluyendo el pan, los productos lácteos, las carnes, las frutas y los vegetales»<sup>20</sup>. Esta situación se presentó en un momento en que «...se estimaba el número de desempleados aproximadamente en un tercio de la fuerza laboral; por ejemplo, una modesta comida caliente diaria provista por la Iglesia u otro grupo de auxilio es lo único que separa los desempleados del hambre»<sup>21</sup>. Miles de estas personas han sido asesinadas en campos de concentración construidos por todo el país; más de 100.000 personas fueron encarceladas en tres años; sindicatos y vecindarios organizados se cerraron, y toda la actividad política y las formas de libre expresión se prohibieron.

Las medidas económicas de la junta encuentran su fundamento en los consejos dados por los «Chicago Boys». Estos teóricos monetarios opinan que los gobiernos son los causantes de la inflación debido a un incremento en la oferta de dinero. Ellos provocan una depresión, ya que se produce una contracción abrupta. Se puede analizar este planteamiento absurdo cuando consideremos los períodos comprendidos entre 1854 y 1961, en donde se han presentado veintiséis comerciales con un promedio de cincuenta

---

<sup>20</sup> El *New York Times*, enero 25, 1976, p. 49.

<sup>21</sup> Ibid. p. 49.

meses de duración y todavía pretenden que creamos que esas recurrentes regularidades del fenómeno son causadas por el manejo arbitrario y caprichoso de la oferta de dinero. Como lo expresó Marx hace mucho tiempo, «la superficialidad de la economía política se ve cuando observa las expansiones y contracciones del crédito, cuyo síntoma y causa son los cambios periódicos del ciclo industrial».

Asimismo, estos apóstoles del libre comercio se abocan al desmantelamiento del Estado benefactor; están muy en contra de la legislación del salario mínimo. El ideal de estos individuos es poder retornar a la edad de oro del capitalismo que se ubica en el siglo diecinueve.

Sin embargo, en lugar delimitarse a hablar sobre trivialidades con sus estudiantes, los «Chicago Boys» han convertido a Chile en un laboratorio, demostrándole al mundo lo desatinado de su doctrina. Por ejemplo, al tratar de reducir la inflación a «un nivel mágico del 5%», una generación completa fue condenada; con certeza, a algún nivel de pobreza la inflación descenderá, así como sucede durante cada depresión entre trabajadores hambrientos y capitalistas en bancarrota.

Les recomiendo a los lectores el artículo «Economic Freedoms' Awfull Tolls», de Orlando Letelier que fue publicado en *The Nation* del 28 de agosto de 1976. Poco después el autor, que era el portavoz del Gobierno de la Unidad Popular (en el exilio), fue asesinado en las calles de Washington.

## V. La dinámica marxista

Lo que se conoce como «economía marxista» se está convirtiendo en un tema trascendental, ya que en algunos programas se lo estudia y reestructura de forma considerable para ser aceptado por el estudiante de la clase media. Esta «purificación» que se le ha hecho a Marx apenas comienza en este país. Sin embargo, se podría aprender mucho más de Japón en donde esta purificación se ha hecho por algún tiempo. En Japón, la escuela de pensamiento dominante se ocupa del estudio del capitalismo inglés del siglo diecinueve y no permite pronunciamiento alguno de las terribles contradicciones vividas en la posguerra en Japón. Más bien persiste un interés tonto y permanente de reescribir *El Capital* de Marx, de esa forma se presenta una teoría del valor «pura».

Cuando un joven se interesa por la economía política lo hace como un explorador, ya que tiene deseos de conseguir una calidad de vida mucho más vibrante; por el contrario, en lugar de encontrar una guía hacia un entendimiento más profundo de la sociedad el joven estudiante, por lo general, encuentra una gran cantidad de preguntas escolásticas que son aburridas y tediosas. De manera que no es difícil entender cómo se ha enseñado la economía marxista en muchas universidades y facultades de Japón durante décadas; a excepción de un pequeño grupo de valientes intelectuales que se han dedicado a disipar la ilusión de la integración capitalista mediante la presentación de su funcionamiento como una construcción cambiante, aun la mayoría de ellos están inmersos en una neblina mística. Mediante una hábil política de tolerancia represiva, los académicos han evadido cuestionamientos serios sobre la naturaleza del

capitalismo moderno japonés. Esta sutileza todavía no se ha alcanzado en las universidades anglosajonas en donde la divergencia es tratada de manera astuta y brusca.

Asimismo, otra desafortunada tendencia que se encuentra en el marxismo es la reducción de la realidad a un economicismo crudo o a un determinismo mecánico. Es decir, a las maravillas y los caminos encontrados en ellos se les da un marco estrictamente económico. Este tipo de marxismo no logra comprender la conciencia de una clase social, ya que no ofrecen ninguna pista en cuanto a las barreras e inhibiciones intrínsecas de cada individuo que puedan prevenir la concienciación de sus intereses objetivos.

Además, los reduccionistas afirman que los factores de producción son decisivos, pero probablemente ellos corren el peligro de inclinarse por el fetichismo y tratar a las personas como abstracciones. En cualquier diario de izquierda se observa un lenguaje metálico que proviene del mundo del trabajo alienado. ¿«No debería la separación mecánica del hombre, por un lado y la economía por otro, permanecer en los libros de texto con sus jerigonzas momentáneas sobre el «choque entre el crecimiento y la calidad de ambiente»?

#### **VI. Producción de bienes mediante bienes frente a producción de bienes mediante capital y mano de obra de asalariados**

Una de las más notables demostraciones de Ricardo fue que debido al incremento monetario de la tasa de salario curiosamente los precios de algunos bienes aumentarían, pero otros caerían; esto es lo que se conoce como el «efecto ricardiano», que se encontraba en contradicción con la

doctrina de Smith. Esta planteaba que un incremento en los salarios conllevaría a un incremento total de los precios<sup>22</sup>. Sin embargo, el saber cómo los precios de varios bienes podrían cambiar es complejo puesto que dependerá no sólo de la proporción del capital con el trabajo, en cualquier industria, sino en las proporciones de todas las industrias que provean materias primas, bienes semi-terminados y máquinas.

Ya en 1890 J. B. Clark había proclamado lo siguiente: «...lo que una clase social consigue, según la ley natural, es lo que contribuye a la producción general de la industria»<sup>23</sup>. Durante décadas los neoclásicos se dedicaron a ejemplificar este hecho que causaba estupor con precisión y rigurosidad. Querían descubrir «la contribución del capital al producto nacional al medir el producto marginal». Para lograr esto, se necesitó de una medida del capital en términos de precios (puesto que se abstuvieron de la teoría marxista, no se tuvieron en cuenta las medidas en términos de valores de trabajo). Pero en vista de que los precios de la maquinaria, el equipo, entre otros se alteraban con cambios en la tasa de salario, no podían definirse independientemente tal y como era requerido por esta teoría para «explicar» la tasa de salario o la tasa de ganancia.

En 1960, Piero Sraffa publica una crítica titulada *Production of Commodities by Means of Commodities*, que consistía en comentar las dificultades creadas por el «efecto ricardiano» usadas en cualquier noción de «productividad marginal» del capital, asimismo, hacía unos años Joan Robinson ya había llegado a una conclusión similar.

<sup>22</sup> Adam Smith y todos los escritores que he leído sostienen que un incremento en el precio del trabajo sería seguido, de manera uniforme, por un alza en el precio de todos los bienes. Espero haber logrado demostrar que ahí no hay cabida para tal opinión..." David Ricardo, op. cit. p. 46.

<sup>23</sup> J.B. Clark, «Distributions as Determined by Rent», en *Quarterly Journal*, Vol.5, 1891, pp. 289-318.

La respuesta de los «neoclásicos» tuvo en un inicio arrogante. «Todos excepto Joan Robinson concuerdan con la teoría del capital» dijo el Profesor Solow<sup>24</sup>. Pero percatándose de que sus críticas no podían silenciarse con desprecio, los neoclásicos respondieron con una neblina académica. Samuelson<sup>25</sup>, Solow<sup>26</sup>, Levhari<sup>27</sup> y otros trataron de construir respuestas para contestar dichas objeciones. Pero ellos también sufrieron del atropello del «efecto ricardiano».

«Para guardar las apariencias, la astronomía Ptolemaica podía siempre agregar un nuevo epiciclo para observar los nuevos errores», declara el Profesor Samuelson<sup>28</sup>, al describir lo que ve como un intento de exigir que se explique la historia reciente en términos marxistas. Efectivamente, esta es una buena descripción de los forzados y torpes intentos de los neoclásicos por salvar su inestable doctrina. Es increíble la última edición del «libro de texto oficial» el laureado nobel todavía presenta la teoría de J. B. Clark de la distribución del ingreso y de los salarios, determinando la «productividad marginal» mediante un grupo de proletarios y de la masa de ganancia acumulada por los capitalistas<sup>29</sup>. Más adelante, en el capítulo 30 se analiza lo que se conoce como la «teoría de capital». Samuelson dice que esta es «una de las partes más ásperas de la teoría económica»<sup>30</sup>. (¿Qué clase de economía relega el estudio del capital a un sólo capítulo que está

<sup>24</sup> Robert M. Solow, *Capital Theory and the Rate of Return*, (Amsterdam: North Holland Publishing Co., 1963).

<sup>25</sup> Paul Samuelson, «Parable and Realism in Capital Theory: the Surrogate Production Function», en *Review of Economic Studies*, Vol. 29, pp.193-206.

<sup>26</sup> Robert Solow, «The Interest Rate and Transition Between Techniques», en *Socialism, Capitalism and Economic Growth; Essays Presented to Maurice Dobb*, editado por C.H. Feinstein, (Cambridge: Cambridge University Press, 1967).

<sup>27</sup> D. Levhari, «A non-substitution theorem and the switching of techniques», en *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 79. pp. 98-105.

<sup>28</sup> Paul Samuelson, *Economics*, op. cit. p. 865.

<sup>29</sup> Ibid. ver capítulo 25.

<sup>30</sup> Ibid. p. 598.

intercalado entre los himnos de la «oferta y demanda» y el «marginalismo», siendo éste el problema principal de la economía capitalista como una deficiencia de la demanda agregada? ¡Ay de mí!, los neoclásicos carecen de matemáticas en el Instituto Tecnológico de Massachusetts; de manera que fueron tan insensatos que tomaron la acumulación de capital como su punto de apoyo. Las grandes dificultades que el profesor Samuelson ve en «la teoría del capital» surgen de las curvas y vuelcos que dan los neoclásicos apegados a observar las inconsistencias lógicas). A lo largo de este capítulo se presenta una maravillosa confusión entre la tasa de interés y la tasa de ganancia, por ejemplo, se nos muestra en un diagrama cómo la tasa de ganancia está determinada por la intersección de la curva de demanda por capital y la curva de oferta<sup>31</sup>.

Solo en el anexo se menciona el recambio en el término usado para denotar que es esencialmente el «efecto ricardiano». Sin embargo, Samuelson explica cómo Joan Robinson demuestra la insostenibilidad del concepto de la productividad marginal en la refutación en su tomo de 900 páginas pero se niega a observarlo como un argumento irrefutable. El reduce de forma rápida el argumento mediante una pregunta ¿Es el capital más parecido a la sustancia etérea, homogénea, y maleable requerida por la «parábola neoclásica»? o más bien ¿se parece a los molinos, las prensas de fundición, las vías ferroviarias, refinerías, pacas de algodón y el estiércol de caballos? El problema que se palpa es de medida y afirmando esto será el niño prodigio de la economía norteamericana que se mueve con rapidez para considerar las ganancias.

---

<sup>31</sup> Ibid. p. 603.

De manera que es triste decirlo pero la economía clásica carece de una teoría de las ganancias; por lo tanto, todo lo que el profesor puede hacer es simplemente clasificar la forma en que aparece la ganancia: «como un factor implícito de rentabilidad», como «una recompensa a la empresa», como «un premio por arriesgarse» y como un «monopolio de rentabilidad».

La «controversia del capital» de mediados de la década de 1960 marcó el final de la gastada y artificial doctrina. El auge y la caída del neoclasicismo se ve en un sentido trágico cuando se considera que diferentes generaciones han sido forzadas a observar dónde interseca el costo marginal con la curva marginal de ingresos. Estas observaciones se han incluido en los trabajos de los intelectuales, tratados y tesis sobre las funciones de producción de Cobb-Douglas y en los discursos sobre el «crecimiento neoclásico con factores de proporción fijos». Por lo tanto, se puede decir que hay algo de justicia poética porque la esencia del asunto la presentó Ricardo en 1823<sup>32</sup>. Sin embargo, cuando los neoclásicos consideran a los clásicos y a Marx lo hacen con desprecio; con la excepción, claro está, de que ellos los ven como los precursores de su propia verdad, y por eso, ellos cayeron en su propia trampa.

Efectivamente el flujo y reflujo de las doctrinas continúa incrementándose y confundiéndose cada una por su parcialidad y unilateralismo. No hay duda de que como un «preludio a la crítica» que fue su objetivo máximo, el libro de Sraffa cumple con su objetivo. Sin embargo, no extraño para aquellas personas que estén familiarizadas con la

---

<sup>32</sup> Ver Ricardo, op. cit. p. xlix.

historia de las ideas, que mucho lo han visto nada menos como un nuevo sistema de economía política, como fue sugerido por títulos recientes tales como: *The Sraffian Revolution*, o *Post-Marxian Economic Theory*. Además algunos trataron de mostrar que Sraffa le daba precisión o claridad a Marx, mientras que otros mantenían que Sraffa trascendía a Marx.

Si se me permite expresar mi propio punto de vista, es que se trata de muy diferentes perspectivas de la naturaleza y el funcionamiento del capitalismo. Marx empieza con la esencia de la producción capitalista usando un objeto social históricamente específico como es el bien; de las propiedades del bien se deriva una teoría del valor que no es una construcción emotiva o artificial sino más bien es una abstracción que pertenece a la esencia de la economía capitalista. Paso por paso él examina las uniones o mediaciones de la siguiente forma:

BIEN - VALOR - INTERCAMBIO - DINERO - CAPITAL - SALARIO -  
 TRABAJO - EXCEDENTE DE VALOR - REPRODUCCIÓN - ACUMULACIÓN -  
 COMPETENCIA DE CAPITALES - TASA DE GANANCIA - PRECIOS DE  
 MERCADO - CRÉDITO - BANCOS, etc.,

por el contrario con Sraffa al igual que con Ricardo<sup>33</sup>, se presenta de la siguiente forma:

INTERCAMBIO - COMPETENCIA DE CAPITALES

Este salto del intercambio a la competencia de capitales omite un mundo de entendimiento, por lo que no es sorprendente que las categorías

---

<sup>33</sup> Leer la información correspondiente al subtítulo «He Bypasses Mediations to Confound Value and Price» en la lectura 23.

de capital constante y capital variable y excedente de valor sean ajenas a la perspectiva de Sraffa. Esto se da porque estamos en presencia de diferentes perspectivas sobre la naturaleza y los trabajos del capitalismo. Esto no debe ser mal interpretado o confundido con una plática ligera de «los sistemas de Ricardo-Marx-Sraffa», sino que debe ser el punto de partida para estudios posteriores.

La cuarta parte del libro está dedicada a la Escuela de Cambridge. Geoffrey Harcourt examina la significación social del trabajo de Piero Sraffa y Joan Robinson en artículo 14; además, Bob Needham nos dice cómo la publicación de *An Introduction to Modern Economics*<sup>34</sup> de Joan Robinson y John Eatwell es un paso significativo en la modernización de la enseñanza de la economía en el artículo 15. Peter Newman expone de manera formal el sistema de Sraffa para resaltar aspectos internos de su estructura en el artículo 17.

En quinta la parte se presenta una investigación de la controversia existente entre las Escuelas Marxista y de Cambridge. Por lo tanto, somos privilegiados al tener un trabajo reciente de Joan Robinson (artículo 18), en donde ella analiza las contribuciones de Sraffa y Kalecki. En el artículo 19 Alessandro Roncaglia contesta los ataques hechos por los marginalistas y marxistas en relación a Sraffa. Alfredo Medio plantea el punto de vista de la obra de Sraffa para «reconstruir la teoría de precios del costo de producción en una base más sólida, y al hacer esto se está contribuyendo a la reposición de cierta dificultad lógica existente en la teoría de los precios de producción de Marx», en el artículo 20. Más

---

<sup>34</sup> Joan Robinson y John Eatwell, *An Introduction to Modern Economics*, (Nueva York: McGraw-Hill, 1973).

adelante se encuentra un trabajo de Frank Roosevelt (el artículo 21) que observa en la obra de Sraffa y en la Escuela de Cambridge algunos aspectos del fetichismo de las mercancías que inunda el pensamiento neoclásico. A pesar de que el extracto de Lucio Golletti *From Rousseau to Lenin* (artículo 22) no aborda de manera directa estos temas, se ha incluido para proporcionarle al lector alguna idea de aproximadamente seis kilómetros y medio de profundidad en el océano del entendimiento dentro de la teoría marxista del valor.

Finalmente, analizo en el artículo 23 la crítica que hace Marx a Ricardo . Considero que los elementos de debate se encuentran ahí y en mi opinión muchos de los defectos del trabajo de Ricardo amenazan con obstruir aquellos que ven en la contribución de Sraffa una nueva economía política. Estos documentos contienen algunas controversias fundamentales de la economía política, por lo que el lector puede reflexionar sobre ellas y juzgarlas.

## VII. La economía política

Los países industrializados y el mundo tardío burgués se han alienado a sus habitantes, en donde sus premisas son tan cuestionables y su trivialidad en proporciones gigantescas, de forma que George Frankl lo ve así:

La extraordinaria situación ... en que el trabajo así como los productos perdidos por el hombre se enfrentan a él como capital. El capital es la externalización y la alienación de la energía-trabajo y el obrero depende completamente de él. De modo que la estructura de la civilización industrial esté ajena al trabajador. Al igual que él es solo un medio de su funcionamiento, la estructura no es más que el medio de su supervivencia. La alienada civilización industrial consolida su control sobre los hombre haciéndolos dependientes de él y a

sus creadores esclavos de él<sup>35</sup>.

Aquellos capaces de ver la tragedia en la cual la economía norteamericana está atrapada por una rígida y evasiva dinámica contestan diciendo que fueron arrojados a la calle. Generalmente, esto toma la forma de «problemas de presupuesto». La misteriosa desaparición de fondos ocurre cuando los límites institucionales definidos de los cuestionamientos se traspasan. Mientras tanto, los profesores imperturbables continúan digiriendo la más floja y gastada de las doctrinas de bancarrota. Además, esto se lleva a cabo con una elegancia sofisticada a la vez que los miserables de la tierra se les hace pasar hambre, y son aporreados, gaseados y bombardeados hasta su sumisión.

Piense en un shaman de una antigua tribu siberiana. Ciertos rituales nos muestran que es posible para un shaman caer en un estado de éxtasis, en una liberación temporal de las restricciones del tiempo y el espacio del cuerpo en donde él puede sanar al enfermo y adivinar el futuro. Sin embargo, tales iluminaciones son momentáneas y de pronto se hunde nuevamente en una desolada aspereza del frío y de la invernal desolación.

Una política economicista debe ser como un shaman, es decir, debe sentir en su propia vida, las diferencias entre la sociedad que tenemos y la que es posible tener. Hoy día, lo que tenemos es un mundo en donde *Monsieur Le Capital* y *Madame La Terre* giran frenéticamente en su espectral escenario seguido por un torrente de hombres y mujeres, ancianos y jóvenes, en la madurez y la infancia bajo una macabra sumisión. Por lo

---

<sup>35</sup> George Frankl, *The Failure of the Sexual Revolution*, (Londres: Kahn y Averill, 1974), p. 24.

tanto el futuro es una visión inmensa de energía que libremente asocia a las personas que puedan dedicarse a vencer siglos de armadura, negatividad, y desconfianza en sus relaciones con los hombres. En esta futura sociedad las personas pueden crear ciudades, como jardines -templos hechos para el espíritu humano- y podrán experimentar la sanación divina en lugar de la medicina del comercio; por lo tanto, ellos podrán bailar moviendo sus brazos y cuerpos libremente con el aire puro y la luz del sol convirtiéndose en uno solo con el río.

Tales son los sueños del despertar que dan fortaleza y coraje al economista político cuando trata de descubrir las dialécticas de *Monsieur Le Capital* y de la humanidad.

Estas visiones deberían ser suficientes para disipar la imagen elitista que existe entre algunos que piensan que la economía política es un conocimiento especial, exclusivo para unos pocos intelectuales. Por el contrario, creo que es más válido decir que la economía política es el estudio de los «momentos» simples del complejo contenido de la vida y la conciencia.

Las personas son el factor determinante de lo que ocurra en un proceso social, es decir, nada puede suceder sin recurrir al enraizamiento básico de las personas.

Hace unos cien años el mar de la vida humana apenas había comenzado a agitarse. La quietud del mar de la vida humana se confunde por sus olas, como si no existiera del todo... El trastorno social de la primera mitad del siglo veinte son sólo las primeras agitaciones ...<sup>36</sup>

No son los economistas políticos quienes hacen la agitación, sino

---

<sup>36</sup> Wilhelm Reich, *The Murder of Christ*, (Nueva York: Noonday Press, 1974), pp. 82-83.

que es la agitación la que hace los economistas políticos.

Jesse G. Schwartz

San Diego

4 de julio de 1976

**Parte I**

**Adiós al marginalismo**

## La relevancia de la teoría económica

Joan Robinson

Profesora de Economía de la Universidad de Cambridge

Durante muchos años se ha presentado la controversia entre los economistas teóricos sobre el significado y la medida del capital. Los observadores lo ven como un mero escolasticismo (incluida la mayoría de la profesión misma), teniendo implicaciones en la formación ideológica y en la comprensión del mundo que estamos viviendo.

En los últimos cien años la enseñanza académica se ha preocupado mucho más del primer asunto que del segundo, y ha propagado la ideología de *laissez faire* y los efectos positivos del libre juego de las fuerzas del mercado. Se ha preocupado más por distraer la atención de las operaciones reales de la economía capitalista en lugar de iluminarlas. No consiste meramente en lemas; tiene una estructura intelectual que ha fascinado a generaciones de estudiantes y ha provisto a generaciones de profesores de una posición social y una reputación por la brillantez con que lo han comentado y elaborado.

Generalmente, los marxistas descartan todo como un engaño sin preocuparse por entenderlo; por el contrario, sus categorías (tales como: el excedente de valor, el capital variable y la composición orgánica de capital) no son definidas de manera que admitan o respondan a las preguntas que los académicos abordan. En consecuencia, los dos sistemas ideológicos no se enfrentan el uno con el otro en un argumento lógico, por lo tanto, su selección se deja al prejuicio ideológico. De hecho, el prejuicio así como los fondos académicos se encuentran sopesados en el lado ortodoxo, de esta manera crece y florece sin obstáculos.

La nueva crítica inspirada en Piero Sraffa no solo se burla de la ortodoxia, sino que esta analiza su sistema teórico y expone sus debilidades internas. El debate se desenvuelve en un plano de análisis lógico, es decir, cuando se refuta el argumento lógico, la ideología ortodoxa flota en el aire y se le priva de lo que ella afirma: su base científica.

## I

Para entender tal crítica se debe examinar en primera instancia el esquema de ideas que está reemplazando. Las doctrinas modernas se derivan de la Escuela Neoclásica, que se estableció como ortodoxia a finales del siglo diecinueve y continuó en boga hasta la Gran Depresión de 1930. Uno de sus elementos centrales fue el principio de la asignación óptima de los recursos escasos entre sus usos alternativos. Por ejemplo, consideremos una situación en donde esté dada una cantidad de recursos productivos, todos especificados físicamente en términos de ingeniería, con un conocimiento tecnológico determinado y una lista específica de bienes a producir. Los recursos pueden ser utilizados en diferentes combinaciones para producir cualquier bien. Esto se puede observar con más facilidad para el caso de la agricultura de donde se derivó la idea. Una producción anual de muchas toneladas de maíz se produce (en las mismas condiciones climáticas) por un grupo numeroso de mano de obra que trabaja intensamente en un área pequeña de tierra y esta puede producir una variedad de

cultivos, por ejemplo, más cantidad de maíz y menos de nabos o vice versa.

Este ejemplo ilustra los conceptos de *eficiencia* y *costo de oportunidad*, es decir, para cualquier combinación particular de bienes hay una cantidad máxima de recursos disponibles que se producen cuando se usan plenamente. Por lo tanto, sería ineficiente usarlos cuando una cantidad mayor de recursos produjeran menos. En este sentido cuando la producción es eficiente sería imposible producir más de cualquier otro bien sin reducir la producción del otro. Por consiguiente, en cada punto de la gama de los posibles patrones eficientes de producción, cada bien tiene un costo de oportunidad marginal, en términos del sacrificio que se hace por producir menos de un bien y más del otro. Existe un patrón de precios relativos para cualquier combinación de bienes; asimismo, cada combinación refleja costos de oportunidad marginal, uno en términos del otro.

Este principio es de gran importancia en su esfera de operación, ya que dicha esfera consiste en el uso limitado de determinados recursos para fines específicos que se encuentran en condiciones de pleno empleo y en una plena utilización de su capacidad. Esta es la razón por la cual la Escuela de Matemática de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) se interesa por la economía neoclásica, ya que esta le ofrece los elementos que no pudieron encontrar en Marx. El argumento de la ortodoxia fue introducido en el occidente para abarcar a la economía en su totalidad. La piedra angular de la defensa ortodoxa del *laissez faire* fue que la doctrina (en condiciones de competencia perfecta) en un libre

mercado, siempre encontraría una asignación eficiente de recursos en el sentido mencionado anteriormente. Esta parte del argumento nunca ha sido muy convincente. Los libros de texto hicieron hincapié en las características que tiene una situación de equilibrio; sin embargo, son excesivamente vagas al explicar cómo un mercado competitivo lo alcanza en la realidad. Pero aun si fuera verdadero, este análisis deja por fuera la parte más importante del problema, que es el siguiente: la demanda de bienes por parte del mercado. Es aquí donde se asignan los recursos entre sus diversos usos; por lo tanto, se habla en términos del gusto de los consumidores sin distribuir el poder adquisitivo entre ellos. Los precios de los «factores de producción» se derivan de los precios de los bienes. Todos los factores están en la misma condición -el músculo del trabajador, el conocimiento del ingeniero, la capacidad del alto horno\* para producir hierro, de un telar para producir tela, o una tierra para producir maíz, es decir, cada uno es «recompensado» en la relación existente entre la oferta y la demanda para el tipo de factor al que pertenezca ... En los libros de texto ortodoxos, suele admitirse que las desigualdades deberían corregirse, pero el énfasis principal está en el proviso, es decir, que la interferencia no debe deteriorar el delicado mecanismo de mercado.

Una aplicación diferente del principio de eficiencia es la de una firma competitiva que realiza una producción dada a un costo mínimo, en este caso. no nos preocupamos de los recursos físicos sino de los gastos. Las tasas de salario, las tasas de interés para el crédito y los precios

---

\* Es una máquina para fundir el hierro. (N. de la T.)

del equipo, los materiales, el poder, entre otros son dados por el mercado. La competencia obliga al vendedor individual a adoptar un método de producción que le reduzca los gastos al mínimo por unidad producida y a mantener el precio del bien sin aumentar el costo. De nuevo, el argumento tiene cierta esfera de aplicación, pero no es adecuado para la «teoría de la firma» del capitalismo moderno.

Otro plano de la teoría ortodoxa proviene de otra fuente es una versión desvirtuada de Ricardo. David Ricardo se empeñó en buscar los principios que gobiernan la distribución de lo producido por la tierra entre las clases sociales, «el propietario de la tierra, el dueño de las existencias o el capital necesario para sus cultivos y los trabajadores de la producción cultivada». Esto fue transformado en una teoría de la distribución entre los factores productivos que son: tierra, trabajo y capital. Estos factores son diferentes de aquellos usados en el argumento de los «recursos escasos». El capital «recompensado», no es el alto horno o las existencias\* de cobre. Es un fondo de financiamiento que puede invertirse en equipo físico y en trabajos ya iniciados adecuados a alguna línea de producción. Cuando la inversión es exitosa, el negocio recobra, gradualmente, las inversiones iniciales de las ganancias brutas y se reembolsa de cualquier forma dentro del horizonte de la competencia que promete mayores beneficios. El servicio por el que el capitalista recibe una recompensa es más o menos proporcional a la cantidad de financiamiento que él controla (eso es una tasa de beneficio sobre el capital) y es definido como «espera», ya que la inversión precede a las

---

\* Son los bienes que no se han vendido en cierto momento. (N. de la T.)

ganancias. Entonces, los factores de producción son por un lado la tierra, el trabajo y el capital, y por el otro, la espera, la recepción de pagos, los salarios y las ganancias. Este tipo de esquema fue usado para responder a la teoría del valor-trabajo (no sólo el trabajo produce valor, también lo hace el capital). El trabajador merece su salario al igual que el capitalista es merecedor de sus rentas.

Todo esto encuentra su respaldo en la **Ley de Say** -toda oferta crea su demanda-. El equilibrio con pleno empleo de la fuerza de trabajo siempre se establecerá, exceptuando en los casos en que se presenten combinaciones monopólicas, donde los trabajadores agrupados en sindicatos sean tan tontos como para demandar salarios superiores a su producto marginal.

El conjunto de ideas colisionó en el mercado mundial con la gran depresión, Keynes atacó a la **Ley de Say** y presentó una teoría de la demanda efectiva; sin embargo, no incursionó en las confusiones subyacentes de las doctrinas mencionadas.

Después de 1945 se dio por un hecho que la cercanía al pleno empleo se mantenía, a partir de ese momento, por la política gubernamental, y la ideología de «crecimiento» desplazó al **laissez faire** como la defensa principal de las compañías privadas. Los economistas, por lo tanto, tuvieron que retomar la acumulación de capital dentro de este marco. Ellos se sumergieron, sin pensarlo, sin notar la ambigüedad existente en el concepto de capital y el de beneficio dentro del sistema neoclásico. La doctrina que decía que la tasa de beneficio corresponde al «producto marginal del capital» era propagada sin cuestionar que significaba en la

realidad. Por más de veinte años una profesión próspera se ha ocupado de derivar proposiciones matemáticas, interpretar la evidencia estadística y publicar libros de texto basados en estos elementos; mientras tanto, asfixiaban a sus críticas por una conspiración de silencio.

## II

Para quien no se haya dejado hipnotizar por la enseñanza neoclásica le es fácil observar la falacia. Consiste en confundir dos significados del capital: las finanzas controladas por los capitalistas que obtienen beneficios están identificadas con el equipo físico y las existencias que colaboran con el trabajo para llevar a cabo la producción; en donde un fondo de finanzas se definía como una suma de dinero que se invierte en la compra de equipo al precio actual o pagando para construirlo según los costos actuales. La tasa de ganancia toma parte en la determinación de los precios. Cuando el nivel de la tasa de salario-dinero es dada, los precios de los bienes vendidos deben ser mayores, ya que estos deben producir una tasa de beneficio mayor. El valor de las existencias en equipo no es independiente de la tasa de beneficio, ya que ellas dan un rendimiento en términos de dinero, en tiempo de trabajo o en una «canasta» básica representativa. El concepto de «productividad marginal de capital» era una extensión ilegítima de los «bienes escasos» que a su vez es un concepto de la esfera de la acumulación. La discusión se mantiene, los estudiantes se confunden y los críticos se exasperan por el constante salto de un concepto de capital al otro sin lograr distinguirlos.

La argumentación formal puede presentarse en una forma práctica. (Aquellos que prefieren una presentación rigurosa deben revisar el libro *Production of Commodities by Means of Commodities* de Piero Sraffa). Supongamos que mediante unos lentes de radiografía podemos ver el flujo real de la producción en un período de la economía industrial especificada en términos físicos -toneladas, litros y metros y tiempo de trabajo en horas. De los bienes existentes al final del periodo se les resta el equivalente físico de aquellos bienes existentes al inicio de la producción; por lo tanto, tenemos una producción neta en términos físicos. En el esquema marxista,  $c + v + s$  son cantidades del valor-trabajo, en este caso tenemos a  $c$  por un lado y  $(v + s)$  por el otro, este último se refiere a la lista de artículos físicos. Estas especificaciones físicas no nos dicen los precios o las tasas de intercambio existentes entre los bienes, es decir, hay  $n$  ecuaciones para  $n$  productos y  $n - 1$  precios. Tampoco nos pueden decir cómo la producción neta se divide entre los salarios y los beneficios.

Ahora bien, partamos del supuesto de que «los precios de producción» obtenidos en esta economía están dados por una tasa de beneficio uniforme. Teóricamente, (por supuesto no en la vida real) la tasa de beneficio puede ser cualquier número entre cero (cuando los salarios absorben el total del producto neto) y el máximo que se podría obtener si los salarios fueran cero. Además, considere cómo los precios y el valor de las existencias de capital se comportan como si la tasa de beneficio variara teóricamente. Si estas condiciones especiales requirieran precios de valor-trabajo obtenga (la proporción de capital-

trabajo es idéntico para todos los productos) un patrón de precios que sea independiente de la tasa de beneficio teniendo en cuenta que a cada tasa de beneficio, «los precios de producción» serán proporcionales al valor-trabajo. Los precios relativos de los bienes son proporcionales con el tiempo de trabajo requerido para producirlos y el valor del capital se gobierna por el «trabajo materializado» en equipo físico y en existencias. Generalmente, los precios relativos varían con la tasa de beneficio. Los productos son proporcionales al valor de capital, pertenecientes a la cuenta salario, son mayores que el promedio de una tasa de beneficio demostrando una alza en el precio relativo del promedio cuando la tasa de beneficio es mayor y en sentido opuesto (la transformación de los valores en precios no era algo que se podía cuestionar).

Este es un esquema, y no una afirmación exacta, de la demostración formal que una «cantidad de capital», no significa nada aparte de la tasa de beneficio.

No obstante, el argumento de la productividad marginal no descansa en un conjunto particular de relaciones técnicas; sino que el punto esencial para los neo-neoclásicos fue la sustitución entre el trabajo y el capital. En el caso de los «recursos escasos» si la fuerza de trabajo tuviera un mayor acceso a la tierra, la producción per capita aumentaría. Del mismo modo, argumentaron, se aumentaría la producción per cápita con una proporción mayor de capital, sin realizar ningún cambio tecnológico; mientras que el «producto marginal del capital» y la tasa de beneficio caerían. El argumento de Sraffa nos demuestra que cuando una variedad de

técnicas son comparadas, una tasa de beneficio menor se asocia con un nivel bajo de producción per cápita, así como con un nivel más alto.

Al principio esto fue más bien chocante, los neo-neoclásicos buscaron refugio en una parábola: si el «capital» estuviera formado de algunas sustancias homogéneas y maleables como la masilla, el equipo físico -sería entonces sería como las finanzas. Un negocio continuamente recobra lo invertido en una apariencia física por medio de descuentos por concepto de amortización y puede reinvertirse en otras formas. Asimismo, la masa de «capital» puede moldearse al gusto. De hecho, la maleabilidad es más conveniente que la finanzas, ya que las finanzas tienen que someterse al riesgo y son recobradas después de un período, mientras que la maleabilidad de capital en la parábola es instantáneamente ajustada cuando se presenta un cambio en el estado de la demanda. Los problemas relacionados a la obtención del equilibrio y al recorrido del período histórico, de un pasado irrevocable a un futuro incierto, es dejado por fuera de la historia.

Una línea más oculta de la defensa era confinar el argumento al caso de los precios valor-trabajo (aunque por supuesto un neo-neoclásico no lo diría así). Para obtener un valor mayor de capital se asociaba necesariamente con una producción per cápita mayor. Esto fue realizado para tratar de probar el error en el que había incurrido Sraffa en el caso general y a final la conspiración de silencio fue deshecha. En 1966 en el llamado debate de cambio, una inundación de argumentos matemáticos vinieron desde Inglaterra, Italia, Japón, India e Israel. Los neo-neoclásicos tuvieron que admitir que Sraffa estaba en lo correcto. Pero:

Quien fue convencido contra su voluntad,  
hoy en día mantiene su opinión todavía.

### III

El argumento formal es sólo eso, pero da cabida a cuestionamientos muy relevantes.

En primer lugar, destruye el supuesto en el que la tasa de beneficio mide la contribución de la inversión en el ingreso nacional (dejemos a un lado el bienestar humano).

En segundo lugar, muestra cómo la escuela ortodoxa no ha logrado responder al cuestionamiento hecho por Ricardo. En realidad, del todo no hay una teoría de la distribución.

En tercer lugar, cuestiona el beneficio de la sociedad en cuanto al «crecimiento económico», que consiste principalmente en la acumulación de capital por parte de las grandes corporaciones bajo su control y en beneficio propio («lo que es bueno para la General Motors es bueno para los Estados Unidos»).

Además, lanza una nueva luz sobre el significado de «exportación de capitales» que se supone es un beneficio para los llamados países en vías de desarrollo.

En realidad, es necesario revisar todos los lemas de la ortodoxia.

Otro argumento formal que es tomado en cuenta, es el de la transformación de «valores» en precios. La pregunta subyacente se refiere a la forma en que una economía capitalista funciona. ¿Domina la tasa de

explotación a la tasa de beneficio? Es decir, en la negociación entre los jefes y los trabajadores ¿es la balanza del poder lo que determina la proporción de los salarios en los ingresos netos? ¿son los requerimientos de las ganancias los que determinan lo que queda para salarios, dado un nivel de producción física?

Los salarios se negocian en términos de dinero. Marx una vez argumentaba (en *Value, Price and Profit*) que los sindicatos fuertes podían aumentar los salarios reales y estrujar las ganancias un poco durante un tiempo limitado, pero en la realidad al darse aumentos en las tasas de salario-dinero estos son compensados por aumentos en los precios (los márgenes de los porcentajes de ganancia varían en un grado menor que en el nivel de las tasas de salario-dinero). Obviamente, en un sentido histórico general, las fuerzas sociales, políticas y económicas que determinan el poder de negociación de los trabajadores son muy importantes, pero hoy por hoy en el sistema de empresas privadas las ganancias dominan.

La teoría de las ganancias llamada también keynesiana se deriva de Kalecki (Keynes no se interesó mucho en el problema de la distribución). Esto pertenece a aquella parte del esquema marxista relacionado con la «realización del excedente de valor». Claramente, los capitalistas no pudieron obtener ganancias de la venta de mercancías cuando no se estaba gastando más que los salarios pagados por producirlos. Los ingresos que cubren los gastos y las ganancias debían provenir de otras fuentes. La cuenta-salario se destinaba a la inversión y la renta para los gastos (de los intereses, ganancias distribuidas y de la realización del capital).

Lo recobran por medio de las tiendas sirven para cubrir los elementos de las ganancias brutas en ventas. «Los trabajadores gastan lo que obtienen y los capitalistas obtienen lo que aquellos gastan». Un corolario importante de esta forma de trabajo es que la función apropiada de las ganancias en una economía capitalista consiste en ahorrar e invertir. El gasto de «ingresos no ganados» (como los recaudadores de impuestos lo describen) es un aumento en la ganancia a expensas de los salarios reales sin contribuir en la producción.

Otro corolario es uno de los más importantes para la comprensión de las crisis fiscales del estado moderno; es el gasto del gobierno (tiene el mismo efecto que la inversión capitalista) que reduce los salarios reales aunque el incremento total del gasto sea cubierto por los impuestos a las ganancias.

Los economistas radicales que han establecido un nuevo movimiento en las universidades estadounidenses por lo general tienden a decir que ellos siempre supieron que la teoría económica era basura, irrelevante y que no merecía respuesta alguna. Por medio de esta política ellos podrían aislarse, enseñando e investigando; mientras que en la corriente principal los estudiantes continúan desmoralizándose, ya que tienen que repetir los argumentos que ellos sienten que son insatisfactorios sin saber el porqué. Los radicales deberían ayudarles a encontrar una pista, pero los profesores neo-neoclásicos son polemistas ágiles. Por lo tanto, los radicales deben ser bien instruidos en Sraffa y Kalecki para ser tomados en cuenta.

# Los fundamentos teóricos ideales de la economía del bienestar

E. K. HUNT

Profesor asociado de Economía de la Universidad de California, Riverside

El individualismo extremo ubicado en los fundamentos intelectuales del liberalismo clásico es el reflejo absoluto de que en el capitalismo la producción se hace progresivamente más social en su naturaleza. El intercambio de mercancías privadas hace que el individuo aparezca subordinado a los procesos materiales que están más allá de la influencia humana. Es decir, cada persona parece ser un combatiente aislado que se preocupa de su propia existencia y actividades y lucha para adaptarse a las fuerzas del intercambio de mercado. En este caso ni él ni otro individuo pueden ejercer ningún control directo.

La dependencia universal y recíproca de los individuos que se mantienen indiferentes el uno al otro constituye el tejido social que los une. Esta coherencia social se expresa en el intercambio de valor, en donde la actividad individual de cada uno o su producto se convierte en una actividad o producto para él...

El carácter social de la actividad, la forma social del producto, así como la contribución del individuo en la producción son contrarios a ellos como algo enajenado y material. Esto no constituye el comportamiento de unos con otros sino la subordinación de las relaciones que existen de manera independiente a ellos; por el contrario surge del conflicto entre los individuos. El intercambio general de las actividades y los productos, condición de vida para cada individuo y unión de ellos, aparece como algo alienado e independiente<sup>1</sup>.

---

Anteriormente, este artículo no fue publicado, pero contiene información que aparecerá en el artículo de E. K. Hunt, «A radical Critique of Welfare Economics» en *Growth, Profits and Property*, editado por E. J. Nell con los derechos de copia de Cambridge University Press 1977. Con permiso de reimpresión.

<sup>1</sup> Carlos Marx, *Grundrisse*, David McLellan ed. (Londres: Macmillan, 1971), p. 66.

Las aparentes fuerzas impersonales e inmutables del mercado se presentan siempre como benéficas para los economistas burgueses. Desde la mano invisible de Adam Smith hasta la economía del bienestar de los economistas neoclásicos contemporáneos, el mercado se ve no como una fuente de alejamiento humano y alienación ni como un medio por el que la regla de la clase burguesa se realiza; sino como un marco de trabajo institucional en donde el comportamiento aislado y egoísta de los individuos racionales promoverán automáticamente y de manera eficaz el bienestar general.

La economía del bienestar moderna es más elaborada y tiene un planteamiento más puro sobre las implicaciones ideológicas del individualismo del liberalismo clásico. Todo el comportamiento humano se reduce a maximizar el comportamiento; es decir, independientemente de que si lo que se optimiza es la utilidad o la posición de la escala de preferencias, las relaciones fundamentales consideradas serán aquellas que estén entre los individuos y los objetos en lugar de las relaciones entre personas. Los fines del comportamiento humano (los grados relativos de satisfacción ganados por el consumo de diferentes mercancías) se toman como fijos y dados metafísicamente. Los seres humanos se conciben como seres racionales, maximizadores y calculadores que persiguen estos fines sólo a través de las actividades del intercambio de mercancías y los recursos productivos con los cuales ellos han sido «dotados» (la fuente y propiedad de la donación va más allá de la esfera del análisis).

Los criterios máximos de los valores sociales en ésta teoría son los de los deseos particulares influidos por el poder adquisitivo en el

mercado. Las externalidades causadas por las interdependencias del ordenamiento de preferencias (es decir, el consumo considerado como una actividad social) sólo pueden abordarse al manejarlas como excepciones aisladas (esto se discutirá más adelante). La economía del bienestar pasa por alto el hecho de que los deseos particulares son en sí mismos productos de un proceso social particular y el lugar que ocupa el individuo en dicho proceso. Si no hubieran omitido todo esto, tendrían que admitir el hecho de que evaluaciones normativas pueden construirse de sistemas sociales y económicos completamente diferentes y de los patrones resultantes de los deseos particulares.

Esta omisión es quizás una de los aspectos más claros del conocimiento errado que causa el uso de la anteojera ideológica inherente de la economía burguesa al expresar de los intereses de la clase capitalista. Marx ve esto de manera clara cuando aborda los antecedentes de la economía moderna del bienestar:

Los economistas lo expresan de la siguiente forma: cada persona tiene sus intereses particulares en mente y nada más, como consecuencia responde a los intereses privados de los demás, por ejemplo, el interés general sin querer conocer cuáles es. Lo irónico de esto no es que la totalidad de los intereses privados --que es lo mismo que el interés general-- se alcancen por los individuos siguiendo su propio interés. Más bien se puede inferir de esta frase abstracta que todos entorpecen la satisfacción de los intereses de los demás y en lugar de lograr un acuerdo general el resultado de esta guerra de todos contra todos es una negación general. El punto es que si el interés privado es por sí mismo un interés social determinado, y sólo se alcanza dentro de las condiciones establecidas por la sociedad, a través de los medios que la sociedad permita y ligado a la reproducción de las condiciones y medios sociales. Ciertamente el interés de los individuos privados está supeditado, pero su contenido, su forma y medios de realización se define según las condiciones sociales independientes de todos estos individuos<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Ibid., pp. 65-66.

Así las cosas, queda claro que en un sentido más profundo o más terminante se pueden encontrar cuales son los intereses que le sirven a cada individuo cuando persigue sus intereses privados, sólo mediante la comprensión de los privilegios sistemáticos clasistas creados y mantenidos por las instituciones sociales y las condiciones de la sociedad capitalista.

Cuando se analizan los privilegios y las instituciones clasistas y las ideologías por medio de las cuales se conservan, se debe concluir que la economía del bienestar descende en línea directa de las doctrinas llamadas por Marx «economía vulgar». Un punto de vista que «se dedica a sistematizar de manera pedante y proclamar como una verdad eterna las trilladas ideas mantenidas por la burguesía engreída en relación a su mundo que es para ellos el mejor de todos»<sup>3</sup>. Este estudio intentará justificar esa conclusión.

La esencia de la economía del bienestar es la norma del Óptimo de Pareto\*. Esta norma se deriva de la forma en que los libros de texto corrientes sobre la teoría microeconómica (desde Samuelson hasta textos avanzados) abordan el tema. El planteamiento neoclásico estándar de las teorías del consumo y la producción no conduce hacia el concepto del Óptimo de Pareto. En la teoría del consumo cada individuo aislado maximiza su consumo dado un presupuesto fijo que le restringe. La utilidad maximizada pero limitada da como resultado el que se seleccionan en proporciones tales que la tasa marginal de sustitución psicológica del

---

<sup>3</sup> Carlos Marx, *El capital*, trad. por Floreal Mazía (México D. F.: Librerías Allende, 1977), pt. I., cap. I, cita p. 81.

Se usa esta forma, ya que así fue acuñada en los libros de texto de economía. (N. de la T.)

individuo y entre cualquier par será igual a la relación de sus precios. Esto significa que los precios relativos reflejan con precisión las evaluaciones psíquicas o de utilidad (al margen) para cada mercancía y consumidor --porque en una economía competitiva cada consumidor se enfrenta a los mismos precios. Y debido a que los precios reflejan las evaluaciones relativas de cada consumidor considerado de manera individual, estos deben reflejar de manera precisa los valores sociales relativos de las mercancías en una economía capitalista en donde el consumidor es «soberano».

En la teoría de la producción cada empresa tiene «una diferencia doble continua» con una función de producción que se enfrenta a los precios dados en el mercado competitivo. Un análisis matemático o geométrico de la maximización de los beneficios limitados muestra que cada uno escoge un punto de su función de producción en donde: 1) el precio de cualquier factor (incluido el del trabajo) es igual al valor de su producto marginal; 2) la tasa marginal de sustitución entre cualquier par de los factores es igual a la relación de sus precios; y 3) la tasa marginal de transformación entre cualquiera de las dos producciones es igual a la relación de sus precios respectivos.

La primera de estas condiciones de maximización de los beneficio es equivalente a la productividad marginal de la teoría neoclásica de la distribución. Esta nos garantiza que cada factor de producción (e implícitamente de cada ser humano) recibe un ingreso de acuerdo con lo que contribuye; un ideal que durante mucho tiempo ha sido un fundamento burgués: la justicia distributiva. La tercera de estas condiciones de

maximización de beneficios garantiza que los precios de las mercancías reflejarán con exactitud el costo de oportunidad marginal de la sociedad cuando renuncia a alguna mercancía para obtener más de la otra.

En el mundo competitivo del apologista neoclásico, cada consumidor y firma se enfrentan al mismo conjunto de precios como cualquier otro. Esto significa que en equilibrio, la evaluación mental de cualquier conjunto de mercancías por un consumidor es el reflejo perfecto de la determinación tecnológica del costo de oportunidad de producir esas mercancías. No hay una reasignación de recursos a través de los cambios en el consumo, en el comercio o en la producción, por lo que este puede haber un aumento exacto del valor de las mercancías producidas e intercambiadas. Esto es lo que se conoce como el Óptimo de Pareto, que es la norma fundamental de la economía burguesa.

La regla fundamental del análisis del Óptimo de Pareto plantea que la situación económica es «óptima» cuando ningún cambio puede mejorar la posición de un individuo (evaluado por sí mismo) sin dañar o empeorar la posición del otro (nuevamente evaluado por él). El análisis del Óptimo de Pareto se mejora cuando hay un cambio en la sociedad desde un punto no óptimo hasta lo más cercano a una ubicación óptima «cualquier cambio que no perjudique a nadie y mejore la situación de algunos (con sus propios cálculos) debe considerarse una mejora»<sup>4</sup>.

Hay dos aspectos significativos en el análisis de Pareto. En primer lugar, en manos de muchos de los reformadores del siglo diecinueve la noción de utilidad marginal decreciente tenía implicaciones radicales

---

<sup>4</sup> W. J. Baumol, *Economic Theory and Operation Analysis*, 2da ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall Inc., 1965), p. 376.

igualitarias. Si todos los individuos tenían capacidades similares para el esparcimiento y si la utilidad marginal del ingreso declinaba al aumentar un ingreso, entonces se podía decir que seguía una distribución igual del ingreso, ya que maximiza la utilidad total de la sociedad en conjunto. Los ideólogos contemporáneos evadieron esta conclusión insistiendo que las comparaciones interpersonales de la utilidad no eran posibles y además, los planteamientos hechos sobre los efectos del total del bienestar social, de las redistribuciones de la riqueza y el ingresos eran imposibles. La insistencia de que el bienestar individual se evaluaba por sí mismo era la razón por la que estas comparaciones de utilidad interpersonal se evadían.

El segundo aspecto fundamental que abordan en el análisis de Pareto es su carácter consensual conservador. Mediante definiciones se eliminan las situaciones de conflicto. En un mundo de conflictos de clases, imperialismo, explotación, alienación, racismo, sexismo y numerosos otros conflictos humanos, ¿dónde están los cambios que podrían enriquecer a unos sin empeorar a otros? *Mejorar la situación de los oprimidos y se empeora la situación del opresor* (¡percibido por él obviamente!) Si existen situaciones políticas, sociales y económicas importantes en donde al mejorar el destino de un individuo, grupo o clase este no se opone a las personas, grupos o clases que por virtud tiene papeles en las esferas políticas, sociales y económicas antagónicas; entonces tales situaciones son muy poco frecuentes. El campo de esta teoría parece ser tan restrictiva que difícilmente merecería el tiempo de un científico social para investigarlo, si no lo considerara tan importante, no sólo la mayoría

de los economistas burgueses, sino también muchos economistas marxistas ingenuos<sup>5</sup>. El contenido ideológico de la teoría como veremos más adelante se muestra en la igualdad de sus conclusiones positivas y en los aspectos que se excluyen de manera sistemática de la investigación.

La noción neoclásica de la «eficiencia de mercado» que se encuentra en cada rama de la economía aplicada, así como en la noción burguesa de «precios racionales» presentes en tantas discusiones sobre el papel del mercado en una sociedad socialista, no tiene mayor significación más que el creer que el «libre» mercado competitivo tenderá hacia una situación del Óptimo de Pareto en donde *por definición* se dice que los recursos son «asignados eficientemente» y que los precios son «racionales». No existe otro criterio ni justificación para usar las palabras «eficiente» y «racional» más que afirmar que una asignación de un recurso particular y una estructura de precio obtenida en un libre mercado competitivo tendrá algún ligamen con el análisis imaginario del Óptimo de Pareto.

La aceptación de los conceptos de «eficiencia» o «racionalidad» como una solución del libre mercado para el problema de la asignación de recursos, requiere que se acepten los valores sociales intrínsecos del análisis. Además, se debe aceptar el marco general de trabajo de los supuestos empíricos y del comportamiento como buenos reflejos de la realidad. Los únicos valores que cuentan en el análisis del Óptimo de Pareto son las preferencias de cada individuo aislado ponderándolo con el poder adquisitivo de él. El individualismo y los supuestos distribucionales deben ser considerados por aparte.

---

<sup>5</sup> Ver E.K. Hunt, «Orthodox and Marxist Economics in a Theory of Socialism», en *Monthly Review* 24, no. 8 (enero 1973), pp. 50-56.

El axioma de las preferencias individuales es demasiado limitante, ya que en el análisis neoclásico no hay una forma de evaluar los méritos relativos de las preferencias de diferentes personas. Además, no se tiene un criterio para evaluar cambios en las preferencias individuales dadas, de manera que para poder hacerlo se necesitaría hacer lo primero *ipso facto*. En un nivel de abstracción en donde esta teoría se construye, las únicas diferencias que se presentan entre los individuos son las de los ordenamientos de diferentes preferencias. No se establece una diferencia en la teoría en relación al cambio de un ordenamiento de preferencias individuales dadas y un retiro completo de la sociedad de un individuo y su sustituto por un nuevo individuo. Por esta razón, la teoría no puede analizar la evolución histórica de los valores sociales e individuales ni las fluctuaciones diarias. Para hacerlo tendría que admitir la normativa de excelencia de dos eventos cualesquiera o situaciones que estén separadas temporalmente, es decir, excluir todos los fenómenos reales a partir de los campos en donde la teoría es aplicable. Por otro lado, al permitir tales comparaciones de normativa sería volver a las conclusiones igualitarias del «radicalismo filosófico» de los primeros igualitarios que de alguna forma debilitan a la economía neoclásica como base intelectual de *status quo*.

Por lo tanto, es evidente que esta teoría es aplicable solo cuando las preferencias individuales o las igualdades no cambian a través del tiempo. Asimismo, es evidente que cada persona incluidos los fanáticos, lunáticos, sádicos, masoquistas, personas mentalmente incapacitadas, niños y cada bebé recién nacido deben ser siempre el mejor juez de su

propio bienestar (también podrían agregarse que todas las decisiones deben ser individuales y no tomadas por las cabezas de familia u otros tipos de agrupamiento social). Se debe tener un conocimiento perfecto de todas las alternativas y no debe existir un futuro incierto. Si estas condiciones no se llevan a cabo, los individuos encontrarán que la utilidad esperada antes del evento no tendrá una relación necesaria con la utilidad alcanzada después del evento y las opciones individuales o las preferencias no mostrarán el conjunto del bienestar individual. Por otro lado, este individualismo extremo se derrumba si se admite la presencia de la envidia y la simpatía que permiten que la percepción individual del bienestar dependa de la percepción del bienestar de otros (por supuesto, esto es un caso especial de un problema general de externalidades que se examinará más adelante).

El hecho de que cualquier Óptimo de Pareto se defienda como el óptimo está relacionado con una distribución específica de la riqueza y el ingreso y esta es quizás la normativa más débil que tiene la teoría. Aunque los economistas ortodoxos, en general, admiten la relativa restrictividad de cualquier Óptimo de Pareto; ellos tienden a dejarlo a un lado y abordan otros temas más seguros antes de tener que encarar las consecuencias embarazosas de esta condición. En los supuestos normativos del análisis de Pareto se puede mostrar que si las existentes distribuciones de la riqueza y el ingreso no son óptimas en términos sociales, entonces se puede presentar una situación que tiene un Óptimo de Pareto, pero que es inferior socialmente a un número mayor de situaciones que no son Óptimos de Pareto, sino que tienen distribuciones de riqueza e

ingreso más convenientes para la que se aborda. Los economistas ortodoxos evitan este aspecto al incluir la siguiente oración típica: «Suponga que las distribuciones del ingreso y la riqueza existentes son perfectos o que el gobierno usa un sistema de impuestos y subsidios para que sea así».

Estableciendo esta advertencia normal los economistas burgueses continúan su análisis de políticas usando técnicas de costo-beneficios que se basan en el supuesto de normativa y empírica adecuada. En el análisis estándar de Pareto, no se da ni una pista sobre el hecho de que el gobierno *nunca* ha usado sus impuestos y poder de gasto para obtener la distribución equitativa de la riqueza y el poder.

La falta de tal reconocimiento no es sorprendente, ya que forzaría a los economistas ortodoxos a interesarse por la naturaleza del poder social, económico y político --un análisis de intereses económicos y su relación con el poder político ha sido un tabú para los economistas ortodoxos (así como para los científicos políticos). La razón por la cual no se ha llevado a cabo un esfuerzo serio para alcanzar una distribución más equitativa de la riqueza y el ingreso --y la razón más evidente-- es que los medios sociales, legales, políticos comunes para llevar a cabo tales redistribuciones son en sí mismos una parte integral de la distribución inicial de la riqueza. Poseer riqueza es poseer poder político en un sistema capitalista. La esperanza que tienen los economistas ortodoxos de que el poder político se use para ajustar las desigualdades económicas es quizás el defecto más evidente<sup>6</sup>. Esto se examinará posteriormente de manera amplia.

<sup>6</sup> Este aspecto lo desarrolla de manera más amplia W.J. Samuels en «Welfare Economics, Power and Property», en *Perspectives on Property*, Gene Wunderlich ed. (Filadelfia: The Pennsylvania State University Press, 1972).

En la práctica los economistas aceptan sin cuestionar las distribuciones existentes de la riqueza. Sin embargo, en raras ocasiones admiten que al aceptar las distribuciones de riqueza existentes esto conlleva aceptar el sistema de leyes y reglas morales existentes (incluidas las reglas sobre la propiedad privada). De manera más general, esto implica aceptar en la totalidad el poder del sistema social, todos los papeles de subordinación y superordinación, así como las instituciones e instrumentos por medio de los cuales el poder es perpetuado y asegurado. Además, muchos de los aspectos importantes de los cuales los economistas radicales se preocupan son eliminados del análisis de los economistas ortodoxos con el supuesto inicial del planteamiento de Pareto.

Asimismo, en relación a los supuestos de individualismo y distribución equitativa, la teoría requiere otros supuestos empíricos y analíticos. Constituyen lo que se repite en los libros de textos sobre las condiciones necesarias para un equilibrio en competencia pura (ningún economista ortodoxo ha discutido a favor de una forma alternativa para alcanzar el Óptimo de Pareto en una economía capitalista). En otro artículo, he analizado éstas condiciones y todos los fundamentos hipotéticos grotescos que ellos brindan para las conclusiones ideológicas de la economía del bienestar<sup>7</sup>.

Pocos economistas neoclásicos argumentarían que los supuestos subyacentes de la teoría del equilibrio competitivo sean reales, pero casi todos aceptan los fundamentos sociales, morales y filosóficos del

---

<sup>7</sup> E.K. Hunt, «A Radical Critique of Welfare Economics», en *Value, Distribution and Growth: Essays in the Revival of Political Economy* (Cambridge: Cambridge University Press, 197-).

criterio del bienestar de Pareto. La falta de realismo en los supuestos de ninguna manera evita que defiendan el modelo teórico como una base para que los gobiernos hagan sus políticas. Según ellos el análisis no debería considerarse como una descripción de la realidad, sino como un modelo normativo que se use como guía para las intervenciones gubernamentales en el mercado en el caso de que algunos supuestos necesarios para el equilibrio competitivo no se den<sup>8</sup>. Se deben hacer dos comentarios en relación a esta perspectiva de la intervención estatal en la economía capitalista.

En primer lugar, este punto de vista burgués le da al Estado una existencia obscura. La existencia del Óptimo de Pareto no significa que se dé en ninguna parte. Por lo tanto, cuando se presenta una imperfección (generalmente se le asocia a un evento aislado en un mundo perfecto), el Estado se convierte en un *deus ex machina* que repara el sistema hasta un punto de satisfacción. Es un ente neutral y reservado que observa la situación y decreta un impuesto o un subsidio para reparar el Optimo de Pareto. Si se le pregunta a un economista neoclásico sobre el derecho adquirido, la corrupción (que es después de todo un aspecto del funcionamiento del mercado), el poder económico y político, o sobre control, por parte de las clases del proceso estatal; él respondería con desdén diciendo que esas preocupaciones son de los sociólogos y científicos políticos (aunque en vano se buscan tales preocupaciones en la ciencia social ortodoxa).

---

<sup>8</sup> Para ver una discusión de este punto de vista referirse a E.K. Hunt, «Orthodox Economic Theory and Capitalist Ideology», en *Monthly Review* 19 (1968), pp. 40-55.

La segunda crítica que se le hace al análisis del Óptimo de Pareto es que como la norma de la política estatal es aun más dañina. Si se examinan los diferentes supuestos necesarios y se contemplan los cientos de miles de mercados interdependientes en la economía capitalista contemporánea es fácil dejarse impresionar por la certeza de que existen innumerables puntos de partida de cualquier fase potencial del Óptimo de Pareto, en cualquier momento dado. Sin embargo, según la «teoría del segundo mejor» las políticas son diseñadas para reparar algunos y no todos los defectos (ya que solucionarlos de manera simultánea es imposible) y arrojan efectos diametralmente opuestos a los imaginados por los autores de estas políticas. En palabras de William J. Baumol:

En resumen, la teoría [del segundo mejor] plantea según el argumento matemático que la situación específica se caracteriza por cualquier desviación del óptimo «perfecto» y de las medidas de políticas parciales que se eliminan solo algunos de los puntos de partida de los óptimos pueden dar como resultado un descenso neto del bienestar social<sup>9</sup>.

¿Dónde queda, entonces, ésta normativa de la teoría del Óptimo de Pareto en la que se fundamentan las nociones neoclásicas de la eficiencia del mercado y los precios racionales (para no mencionar de manera completa el argumento liberal-clásico para el capitalismo del *laissez-faire*)? La respuesta es obvia, ya que se critica por las contradicciones aun más graves que la realidad económica de donde proviene y para la cual se intenta brindar una defensa ideológica.

---

<sup>9</sup> William J. Baumol, «Informed Judgement, Rigorous Theory and Public Policy», *Southern Economic Journal* 32 (octubre 1965), p. 138. Para una formulación más precisa de la teoría del «segundo mejor» ver R.G. Lipsey y Kelvin Lancaster, «The General Theory of the Second Best», *The Review of Economic Studies* 24, no. 63. 64, 65 (1956-57).

No obstante, al abordar las externalidades, se hacen más evidentes las contradicciones de la economía neoclásica. Esto no es sorprendente, ya que la alienación vivida en la sociedad capitalista hace que la actividad económica se vea como muchas luchas individuales en contra de que las leyes del mercado que surjan como fuerzas naturales e inmutables; sin embargo, los procesos reales de producción y consumo son experiencias universalmente sociales y no privadas.

En el planteamiento neoclásico normal se supone que los procesos de producción y consumo tienen efectos «directos» en un individuo o en varios que producen o consumen<sup>10</sup>. Las externalidades ocurren cuando la función de utilidad de un consumidor se ve afectada por el consumo de otro, o cuando la función de producción de una firma se ve afectada por la producción de otra, o sobre todo cuando la utilidad del individuo se ve afectada por un proceso de producción con el que no tiene ningún ligamen. El planteamiento neoclásico tradicional es considerar que, a excepción de una externalidad, el Óptimo de Pareto existe en todas partes. Los precios relacionados al mercado que se analiza reflejan «la racionalidad del mercado perfecto» después de un proceso esperado de extrapolación e interpolación (conocido como análisis de «costos y beneficios») y los economistas del bienestar dicen que pueden simular lo que sería el precio de mercado «correcto» y «racional» ante la ausencia de esta externalidad.

---

<sup>10</sup> Al usar el modificativo *directo* sigo el lineamiento de E.J. Mishan, «The Postwar Literature on Externalities: An Interpretative Essay», en *Journal of Economic Literature*, Marzo 1971, p. 2. Se dejan por fuera los efectos *indirectos* que se obtienen de los cambios relativos en los precios en un sistema de equilibrio general Walrasiano.

El análisis de costos y beneficios mediante el cual se corrigen las externalidades es una extensión de la teoría de la asignación eficiente de Pareto, tal como lo planteó E. J. Mishan:

Un individuo que aplique los principios de una asignación eficiente no necesita nuevos supuestos para ampliar las aplicaciones existentes del análisis de costos y beneficios. En suma, los principios de la eficiencia económica y los del análisis de costos y beneficios se derivan del... criterio de Pareto y no puede aceptar de manera consistente uno y evadir el otro<sup>11</sup>.

No se considera que la externalidad que se analiza sea la única desviación real del Óptimo de Pareto. Más bien insisten en que esto constituye solo una aproximación tolerable a la realidad. Por ejemplo, Mishan afirma que:

...a pesar de no se espera que la economía en algún momento obtenga una posición óptima, en sus ajustes continuos a los cambios de las condiciones de la demanda y de la oferta, en términos generales no se encuentra muy lejos de una posición óptima por un período largo<sup>12</sup>.

Por lo tanto, con este conjunto de circunstancias cuando encontramos una externalidad, se busca nuevamente el benéfico e imparcial *deus ex machina* en este caso para subsidiar o imponer en tales cantidades para anular o neutralizar la externalidad. El Óptimo de Pareto se restablece; sin embargo, el análisis de costos y beneficios que constituye el fundamento del planteamiento del subsidio-impuesto para las externalidades no es realista. Tal como en el caso de un planteamiento en donde no existan externalidades porque se fundamenta el supuesto de los precios óptimos de Pareto en los mercados, con excepción del que se analiza<sup>13</sup>.

<sup>11</sup> E.J. Mishan, *Economics for Social Decisions: Elements of Cost-Benefit Analysis* (Nueva York: Praeger Publishers, 1973), p. 17.

<sup>12</sup> Ibid., p. 80.

<sup>13</sup> Ibid., pp. 29-83.

Surjen otras críticas más devastadores (si acaso es necesario) cuando nos damos cuenta de que las externalidades son penetrantes<sup>14</sup>. Cuando se hace referencia a las externalidades, se toma un ejemplo típico, una fábrica situada a barlovento que despide grandes cantidades de óxido sulfúrico y partículas que inducen a un incremento de las probabilidades de un enfisema, cáncer pulmonar y otras enfermedades respiratorias a los residentes que viven a sotavento, o un trabajo de explotación de una mina a cielo abierto que deja una huella irreparable en el paisaje. Sin embargo, es un hecho que la mayoría de los millones de actividades de producción y consumo en las que nos vemos envueltos diariamente tienen que ver con externalidades. En la economía de mercado cualquier acto de un individuo o compañía que produce placer o dolor a otro individuo o empresa y que no es valorado por el mercado es una externalidad. Dado que la gran mayoría de los actos productivos y de consumo son sociales, es decir, hasta cierto punto están presentes más de un individuo, es lógico que implican externalidades. Por ejemplo, nuestros modales en un restaurante, la apariencia de nuestra casa, del jardín o de nosotros mismos, la higiene personal, el camino que seguimos para un paseo, la hora en que cortamos el césped, o de muchos otros miles de actos comunes diarios afectan hasta cierto punto el placer o la felicidad de otros. Sólo el individualismo burgués extremo podría haber dado como resultado una teoría económica que se guía con el supuesto de la existencia de una sola externalidad.

---

<sup>14</sup> Para ver un análisis de las implicaciones de las externalidades penetrantes referirse a R.C. d'Arge y E.K. Hunt, «Environmental Pollution, Externalities, and Conventional Economic Wisdom: A Critique», en *Environmental Affairs*, junio 1971, pp. 266-86.

Al reconocer las externalidades penetrantes, la solución subsidio-impuesto se ve como lo que es: una fantasía. Esta solución requeriría literalmente cientos de millones de impuestos y subsidios (¡únicamente en los Estados Unidos!); además la carga de un solo impuesto o subsidio crearía sin duda un conjunto de nuevas externalidades, ya que un sistema de impuestos y subsidios personalizados como el sistema debería ser crearía ciertamente nuevos patrones de envidia y simpatía con cada nuevo impuesto o subsidio. Esta envidia y simpatía constituirían nuevas externalidades en donde se presentarían nuevos impuestos y subsidios. Y así, el proceso continuaría para siempre con un número infinito de impuestos y subsidios que nos alejarían de las más elusivas quimeras burguesas --el Óptimo de Pareto<sup>15</sup>.

El punto de vista neoclásico del Estado, implícito en el análisis anterior, es la esencia de la ideología liberal burguesa. Es inseparable del punto de vista humano subyacente en la economía del bienestar. Si se estudia los principales libros de texto académicos de la teoría microeconómica (en donde la teoría neoclásica tiene un planteamiento puro), se sorprende del supuesto implícito de la igualdad económica y política que se extiende en los análisis. Los individuos se diferencian entre ellos solo por las diferentes donaciones de mercancías o factores de producción. Suelen presentarse con símbolos que no tienen mucha importancia más allá de la indicación de que son diferentes individuos. Se supone que cada uno de ellos tiene pequeñas cantidades de cada

---

<sup>15</sup> El Grupo más revolucionario de los economistas neoclásicos se conoce como la Escuela de Chicago; tienen un planteamiento diferente para abordar el tema de las externalidades. Ellos se inclinan por la creación de derechos para contaminar. Tales derechos se deben intercambiar libremente en el mercado sin que exista una intervención estatal. El autor critica este planteamiento en «A Radical Critique of Welfare Economics».

mercancía y factores de producción. Cuando alguien revisa el total de donaciones de los individuos, estos son relativamente iguales a pesar de las diferentes proporciones de cada mercancía que constituye el total de la donación. Cada individuo se relaciona de manera idéntica por un comportamiento de maximización y de beneficio individual por el intercambio.

El Estado brinda los prerequisites institucionales del intercambio de mercancías; se incluyen la protección de los derechos de propiedad, el cumplimiento de contratos, el mantenimiento y regulación de la oferta monetaria, y otras instituciones necesarias para el intercambio efectivo. Dado que cada individuo supuestamente obtiene un beneficio del intercambio, es lógico concluir que cada uno se beneficia de las actividades del Estado. En un nivel abstracto cada individuo puede tener propiedades privadas y tener contratos que el gobierno debe hacer cumplir, es ahí en donde aparece la ilusión de igualdad. A partir de esta ilusión de igualdad el gobierno se presenta neutral como un *deus ex machina* que existe para mantener los prerequisites universales beneficiosos del intercambio de mercancía.

En estos libros de texto se busca en vano que la teoría microeconómica que hable sobre las relaciones de clase. De hecho no se menciona a los capitalistas, a los trabajadores, a los financieros o cualquier papel económico diferente en donde se pueda ubicar la maximización individual.

En el libro de texto intermedio de la teoría microeconómica de mayor venta de los últimos veinte años, se plantea el tema del libro en la página dos:

Nosotros somos los miembros participantes de una economía de libre empresa; consumimos leche y miel, sus automóviles y diversión. Somos dueños y administradores de fincas, de sus estaciones de servicios, de sus fábricas y sus minas de oro. Somos dueños de su capital y trabajo y lo manejamos<sup>16</sup>.

El «nosotros» en este pasaje no se diferencia de ninguna forma a través del libro.

Esta concepción de la naturaleza humana y el papel apropiado del Estado se originó en un período de transición entre el feudalismo y el capitalismo, y se basó en la noción individual de «los derechos del hombre». La propiedad de la tierra feudal fue individualizada por el señor feudal; él tenía su posición, privilegios y posición política. Tal propiedad de la tierra fue separada de los individuos y fue enfrentada a ellos como una fuerza alienante. El concepto de los derechos universales del hombre es un reclamo de las reglas de la clase feudal en donde su posición estaba predestinada por una autorización divina. Los liberales argumentaban que todos los hombres deberían ser iguales en un sentido abstracto, es decir, que cualquier persona tenía el derecho legal para obtener propiedades y tener derechos de propiedad defendidos por el gobierno.

Cuando ésta filosofía política y económica se yuxtapone a la noción medieval en que la posesión de tierra se decreta de forma divina, entonces no se podría inclinar a esa alienación. Por lo tanto, se puede

---

<sup>16</sup> Richard H. Leftwich, *The Price System and Resource Allocation* (Hinsdale: Ill.: The Dryden Press, 1970), publicado por primera vez en 1955, p. 2.

observar una noción importante, mas solo en lo formal, de igualdad. Todos los individuos podían poseer tierras legalmente, ya que todos pertenecen a la clase general de «hombre». Por lo tanto, no hay desigualdades innatas o *a priori*.

Sin embargo, el resultado de esta igualdad formal debe ser siempre la desigualdad. La alienación de una persona significa exclusión coercitiva de todos los demás. Las formas en que la propiedad de la tierra se adquiría significaban que la propiedad estaría en manos de pocos y la mayoría sería excluida a la fuerza de los derechos de la tierra. Existía una contradicción entre la forma del principio de los «derechos del hombre» y el contenido real e inevitable del mismo. Istvan Meszaros concluye lo siguiente:

El carácter formal, legal y abstracto de los derechos del hombre es determinado por la contradicciones irreconciliables entre el contenido y la forma: la nueva *parcialidad* del contenido motivador y la *universalidad* formal del encanto ideológico. Esto no es una abstracción conceptual que podría ser sustituida o mejorada; es más bien una abstracción objetiva y necesaria establecida por las contradicciones internas de una situación histórica concreta. Es casi imposible «desmistificar» esta estructura abstracta sin exponer la contradicción entre el verdadero contenido parcial y el encanto formal universal ideológico<sup>17</sup>.

Los economistas neoclásicos son los que se abocan a los derechos del hombre. La función de la economía del bienestar es hacer menos visible el «contenido formal real» de los derechos legales creando la ilusión de que «el encanto formal universal ideológico» es de hecho descriptivo de la realidad concreta de cada individuo que vive en la sociedad capitalista contemporánea.

---

<sup>17</sup> Istvan Meszaros, «Conceptual Structure of Marx's Theory of Alienation», E.K. Hunt y Jesse G. Schwatz, eds. en *A Critique of Economic Theory* (Baltimore: Penguin Books, Inc., 1972), pp. 153-54.

El marxismo desmistifica esta contradicción, ya que su análisis de los fundamentos clasistas del capitalismo contemporáneo revela la ley del contrato permite las reglas actuales del juego capitalista. Su regla básica se da cuando dos partes hacen negocios, un lado acuerda dar al otro ciertos bienes o servicios a cambio de valor que tenga el otro, así cualquiera de ellos está sujeto a ese negocio. Esto parece «obvio» en la sociedad actual de empresas privadas y es el pilar de dicha sociedad --ya que los trabajadores esperan un salario por sus servicios y los negociantes pueden recolectar su interés de ese negocio; los dueños de propiedades el pago de alquiler; y los productores el precio acordado por sus productos. Es sin duda cierto que se consideraría como una contradicción y una regla «inapropiada» en muchas otras sociedades, sin embargo, en la sociedad capitalista la ley del contrato es una institución social-legal por medio de la cual el poder se ejerce y su presión afecta a los más débiles. Los términos del contrato dependen de la existencia inicial de cosas vendibles (esto es el sistema de derechos de propiedad) y la extensión y la gravedad de las necesidades de las partes del contrato (las desigualdades económicas creadas por el sistema de derechos de propiedad). Como plantea un exjuez federal: «La razón principal de que la libertad de contrato nunca ha sido tan libre como lo anunciado --y es una razón muy obvia-- es que los vendedores y compradores no tienen el mismo poder de negociación. Los términos de venta simplemente reflejan la fuerza o la falta de ella que cada parte trae al

mercado. Asimismo, el mercado es como un matadero financiero en donde el fuerte destruye al débil»<sup>18</sup>.

Las leyes que gobiernan la propiedad privada son sin duda las fundamentales del capitalismo. La definición más general propone que es un sistema codificado de privilegios para unos y sanciones o prohibiciones para otros, que se relacionan directa o indirectamente con las «cosas» (pueden ser tangibles o no). Tales privilegios y sanciones son establecidos de manera coercitiva y mantenidos de esa misma forma. Ellos forman la base de la jerarquía o diferenciación de clases en la sociedad. En el capitalismo la propiedad privada de los medios de producción significa menos del uno por ciento de la población controla todos los procesos de producción más importantes. A este control se le acompaña el reclamo legal del excedente de la producción que la clase trabajadora produce por encima y más allá de: 1) su subsistencia y 2) para reponer los medios de producción usados en el proceso de producción.

Un abogado argumenta que «mientras el idealismo determina la forma de la ley, intereses materiales, en especial los intereses de la propiedad privada, determinan su contenido. La base de toda ley está en los intereses reales y tangibles de los derechos de propiedad...»<sup>19</sup>. No es sorprendente que este abogado concluya que «la propiedad privada en presencia de otra no puede ser abolida por ley», ya que la propiedad privada es la base del presente orden.

Fundamentadas en las leyes del contrato y la propiedad se encuentran las leyes que refuerzan la represión del Estado en contra de todos que han

<sup>18</sup> D. T. Baxelon, *The Paper Economy* (Nueva York: Vintage Books, 1963), p. 52.

<sup>19</sup> Kenneth Cloke, «The Economic basis of Law an State», en R. Lefcourt, ed. *Law Against the People* (Nueva York: Vintage Books, 1971), p. 87.

violado la propiedad privada o derechos de contrato. Si un individuo se roba una tajada de pan en una sociedad capitalista él es culpable, a pesar de sus necesidades o las de su familia. Podría imaginarse una sociedad mejor en que se considera criminal al que no permitiría que un hombre hambriento tomara lo que necesita para vivir, o que las necesidades sean gratis. Si el pan constituye un ejemplo exagerado en los Estados Unidos (pero no en la India), se podría señalar las leyes que hacen que sea un crimen forzar mediante armas a un hospital de cuidar a alguien, pero no es un crimen darle la espalda a un hombre enfermo sin dinero en la puerta de un hospital. Tales son las consecuencias legales inevitables del sistema, constituido por los fundamentos de la propiedad privada.

Las leyes necesarias para proteger a todos los privilegios de la propiedad privada son tan penetrantes, que el presidente de la Comisión del Crimen estimó que el 91 por ciento de la población de los Estados Unidos ha cometido crímenes, por lo que podrían recibir sentencia de excarcelación<sup>20</sup>. Esto señala un asunto importante ¿cómo se imponen las leyes y contra quiénes? El informe de la comisión concluye que «los pobres son arrestados y declarados culpables con mayor frecuencia, sentenciados con más dureza y son rehabilitados con menor éxito que al resto de la sociedad»<sup>21</sup>.

La comisión informó que los criminales de «cuello blanco» o de clase alta «rara vez son tratados a través de las sanciones criminales con todo el peso de la ley»<sup>22</sup>. Por otro lado, según un estudio realizado

---

<sup>20</sup> El presidente de la comisión del cumplimiento de la ley el administrador de justicia, *The Challenge of Crime in a Free Society* (Nueva York: Avon Books, 1968), p. 87.

<sup>21</sup> *Ibid.*, p. 151.

<sup>22</sup> *Ibid.*, p. 156.

sobre la aplicación de la ley en una ciudad importante de los Estados Unidos, se determinó que el 90 por ciento de los individuos arrestados tenían un ingreso menor a los \$5.000 por año. Asimismo, cerca del 45 por ciento de los crímenes por los que son arrestados son «crímenes sin víctimas»<sup>23</sup>. La mayor parte de estas víctimas de clase baja del sistema legal carece de recursos financieros para mantener un juicio y muchos son forzados a declararse culpables para evadir largas detenciones antes de que su caso sea llevado a juicio:

Un individuo pobre o de color se consume en la cárcel por semanas, meses y hasta años antes de que se lleve a cabo el juicio. La prisión preventiva no cuenta cuándo se dicta la sentencia si el defendido es sentenciado, por lo tanto se da una mayor presión acusado para que se declare culpable rápidamente.

Para muchas personas es sorprendente que casi no existan juicios criminales en los Estados Unidos, pero en vista de que casi el setenta por ciento (más del 90 por ciento en algunos estados) de los defendidos se declaran culpables, la necesidad de juicios se elimina. En 1966 había 9.895 criminales en la ciudad de Nueva York; 9.051 de estos terminaron declarándose culpables. La presión ejercida en los defendidos de la clase baja, pobre o de color ha recibido poca atención ya que de todos modos los arrestados y detenidos ilegalmente se presumen que son culpables<sup>24</sup>.

Este es el verdadero contenido histórico de las leyes que los economistas neoclásicos consideran universalmente beneficiosas, ya que les permiten las ventajas en el intercambio. Y tal es el verdadero contenido de las acciones benevolentes del *deus ex machina* de los economistas neoclásicos que actúa imparcialmente para mantener o restablecer el Óptimo de Pareto.

Por lo tanto, la economía ortodoxa del bienestar acepta como criterio ético último el valor social de los deseos existentes generados

23 Ibid., pp. 149-50, 195.

24 Robert Lefcourt, «Law Against the People», en *Law Against the People*, p. 27.

por las instituciones, los valores y procesos sociales de la sociedad existente, y ponderados por las distribuciones de ingreso, riqueza y poder. Al aceptarlos como tal, la teoría por su naturaleza es incapaz de cuestionar la naturaleza de una buena sociedad y buenos hombres en el sentido ético que serían el producto de tal sociedad. Los deseos del «hombre económico» aislado, egoísta, alienado y manipulado creado por el sistema social capitalista constituyen el fundamento moral en donde se construye la economía del bienestar neoclásico. Los economistas burgueses basan su teoría en el supuesto de que sea la imparcialidad de las leyes y los gobiernos la que mantenga la estructura de privilegio y poder existentes. La guerra de Vietnam, el caso de Watergate, las revelaciones recientes de vigilancia y ruptura sistemáticas e ilegales de grupos radicales por el FBI (siglas en inglés del Departamento Federal de Investigación) y la CIA (siglas en inglés de la Agencia Central de Inteligencia) muestran que el gobierno hará lo imposible para proteger sus intereses.

La economía del bienestar tampoco es una rama de los economistas burgueses que puedan descartarse dejando otras áreas de la economía aplicada ilesas.

Los conceptos que se defienden solo en el supuesto de que el análisis de Pareto se acepta fundamentar casi todas las conclusiones políticas de la economía aplicada. Las nociones de eficiencia del análisis de Pareto forman la base de la teoría de la ventaja comparativa de la teoría del comercio internacional; fundamentan muchas conclusiones normativas de la teoría neoclásica de las finanzas públicas, muchos de los

análisis de costo-beneficio y casi cualquier área en que la teoría neoclásica termina dando recomendaciones de políticas. Las peores son las que casi nunca se defienden: clichés y contraseñas sobre los «precios racionales» y la «eficiencia de mercado» en que muchas están teñidas ideológicamente de las especializaciones neoclásicas, sistemas económicos comparativos, o del análisis de las economías socialistas.

El uso penetrante de variaciones sutiles de los elementos del análisis de Pareto en muchas áreas de la economía aplicada es algo inherentemente conservador. Aun cuando el economista use éste análisis con fines humanos y de progreso, los supuestos fundamentales de la economía del bienestar tendrán una tendencia significativa a eliminar conflictos sociales fundamentales del alcance de las investigaciones y a canalizar su pensamiento en áreas seguras y estériles del análisis limitándose al uso de «herramientas del análisis» seguras y estériles. La economía del bienestar es una de las doctrinas contemporáneas que se derivan de lo que Marx llamó «economía vulgar». Sin embargo, en la evaluación es evidente que el principio esencial y unificador de casi todas las economías burguesas aplicadas es esta. Por estas razones creo que la barrera más grande del análisis de la economía radical constructiva para un profesional formado en un departamento de la economía burguesa es poder trascender intelectualmente los hábitos del pensamiento inculcados por muchos años de estudio intensivo en la economía del bienestar neoclásica ya sea en su forma pura o aplicada.

.

# La abstinencia puede ser la clave\*

Una reseña crítica al concepto de capital humano

Michael J. Carter

Profesor asistente de la Escuela de Economía Universidad de Notre Dame

## Introducción

La introducción del concepto de «capital humano» en el análisis económico se considera, generalmente, como uno de los avances teóricos más fértiles dentro de la disciplina desde la «revolución» keynesiana. Para evadir confusiones admitimos al inicio de este artículo que no todos los economistas ortodoxos comparten esta opinión de la teoría del capital humano. Por ejemplo, Melvin Reder se percata de que hay un problema en la asignación de recursos humanos no homogéneos en donde la teoría lo adopta en lugar de solucionarlo<sup>1</sup>. Por el contrario, Kenneth Arrow le preocupa que la teoría no da cuenta de la recurrente evidencia empírica de la discriminación en contra de los negros ni del hecho de que el valor de los trabajadores especializados por el programa de artes liberales son indudablemente los mejores<sup>2</sup>. Sin embargo, las posiciones contrarias presentadas por Arrow y Reder no se dirigen hacia los conceptos y la estructura de la teoría del capital humano *per se*. Simplemente, ellos cuestionan desde diferentes puntos de vista la relevancia empírica de la información perfecta que se supone fija en la teoría y sostienen/demuestran que la ausencia de tal información puede alterar, de manera sustancial, el carácter de equilibrio en los mercados laborales.

---

\* Este artículo se escribió especialmente para este libro.

<sup>1</sup> Melvin Reder, «A Partial Survey of the Theory of Income Size Distribution», Lee Soltow, ed., en *Six Papers on the Size Distribution of Wealth and Income* (Nueva York: Columbia University Press, 1969), p. 228.

<sup>2</sup> Kenneth Arrow, «Higher Education as a Filter», *Technical Report 71*, Instituto de Estudios Matemáticos en Ciencias Sociales (Stanford University, Setiembre 1972).

Aunque estas son interesantes por definición, ni ellos, ni la ausencia observada de correlación entre las cantidades medidas de «capital humano» y salario-ingreso son indispensables para la teoría. Estas reseñas empíricas simplemente muestran la necesidad de realizar estudios futuros sobre la teoría --mejorar las especificaciones del modelo, utilizar medidas refinadas de variables importantes-- que quizás conlleven a la conclusión de que una vez más se ha dado una interrupción en las condiciones de competencia perfecta y, por lo tanto, se justifica la intervención estatal para restaurar los arreglos oportunos dentro de la codicia privada que promueve el «interés general».

En este artículo nos preocupamos exclusivamente de la lógica o más bien, de las estructuras ideológicas en que se fundamenta el concepto de capital humano. Demostraremos a través del análisis del materialismo dialéctico que el concepto de «capital humano» tiene significación sólo dentro de un marco en donde se extraen las diferencias esenciales en las relaciones reales. Es decir, el que no se distingue el valor del precio y el trabajo de la fuerza de trabajo se fundamenta en las raíces de las contradicciones materializadas en la teoría del capital humano. Hace mucho tiempo Marx señaló lo siguiente: «... la transformación del valor y el costo de la fuerza de trabajo en la forma de salarios o en el valor y el precio del trabajo mismo ... hace que la relación real, invisible y efectiva muestre la dirección contraria a dicha relación [y] forma la base de todas las nociones jurídicas del trabajador y el capitalista, de todos los revestimientos del modo de producción capitalista, de todas las ilusiones por la libertad, de todos los cambios apologeticos de los

«economistas vulgares»<sup>3</sup>. Desde este punto de vista, la teoría del capital humano es simplemente la más reciente y vulgar<sup>4</sup> de estos cambios explicados.

#### **Estructura conceptual de la teoría del capital humano**

Los individuos más orgullosos afirman que el artífice de la teoría del capital humano avanza, ya que brinda una base segura para la teoría de la distribución. Por ejemplo, Jacobo Mincer con un tono de autoridad dice que «el análisis de las causas de la variación del ingreso a nivel macro, a nivel de los individuos regresa a la corriente principal de la investigación teórica y empírica. Una consecuencia impresionante de este cambio es el rápido desarrollo de la bibliografía sobre el capital humano. La propuesta del capital humano está íntimamente ligada con el estudio de la distribución del ingreso, es decir, los costos y los beneficios de la inversión medidos, en primera instancia, por los diferenciales del ahorro»<sup>5</sup>. Asimismo, Gary Becker señala emocionado que «...este planteamiento debería demostrar que tal teoría no necesita ser un conglomerado de las distribuciones de Pareto, de los vectores de habilidad y los mecanismos de probabilidad *ad hoc*, sino puede descansar en los principios económicos básicos que han corroborado su valor en otros lugares»<sup>6</sup>. ¿Cuáles son «estos principios económicos fundamentales», ese apoyo teórico en que se fundamenta la institución del capital humano en la que su valor comprobado induce a Becker a invertir sus escasos recursos

<sup>3</sup> Carlos Marx, *El Capital*, vol. 1 (Nueva York: International Publishers, 1967), p. 54.

<sup>4</sup> Una economía vulgar es aquella que alaba la apariencia como un principio y sustituye la formalización pedante de la visión de mundo burguesa por el análisis por las relaciones reales en que se basa el modo de producción capitalista.

<sup>5</sup> Jacobo Mincer, «The Distribution of Labor Incomes: A survey». *Journal of Economic Literature* 7 no. 1 (marzo, 1970), p. 1.

<sup>6</sup> Gary Becker, *Human Capital and the Personal Distribution of Income* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1967), p. 39 se le enfatiza.

intelectuales aquí? Estos principios forman la esencia de la teoría de la abstinencia y la teoría de la productividad marginal o de manera más general, las teorías de las opciones del consumidor y de la función de producción.

El concepto central en donde descansa la teoría del capital humano y que le permite aplicar la teoría del cálculo de la selección de preguntas de la distribución del ingreso, es el concepto del ingreso-salario, entendido como beneficios de la inversión. Los individuos (o sus padres) emplean tiempo y dinero al adquirir características «productivas». Los primeros modelos del capital humano se concentraban en las instituciones de enseñanza como el lugar de desarrollo del «capital humano», pero se expandieron rápidamente para cubrir «la capacitación en el lugar de trabajo» y «la inversión de los padres en la nutrición y el tiempo dedicado a los hijos» como fuentes adicionales de la acumulación del capital humano. Estos gastos de tiempo y dinero hechos por los padres y después por el hijo, se consideran como inversiones, en lugar de ser simples consumos, ya que ellos aumentan la productividad futura del niño, es decir, aumentan su habilidad para producir mercancías de precio elevado en el futuro. Asimismo, los gastos en habilidades humanas productivas ganan beneficios en el futuro bajo la forma de salarios más altos, que si los hubiera ganado en ausencia de tales gastos. Estos salarios mayores se derivan del individuo; sin embargo, lo hacen de manera directa debido a su productividad mayor y no a su inversión. Por ejemplo, si algunos individuos fueran muy productivos aun sin la «inversión» en capital humano, ellos estarían todavía recibiendo salarios mayores. Es decir, la

teoría del capital humano descansa en el supuesto de que las recompensas económicas de los individuos se igualan a la contribución individual (marginal) de la producción. La teoría trata de apoyar este supuesto por medio de la explicación de la distribución de las habilidades productivas individuales (distribución de productividades marginales) entre la población basándose en la teoría de la selección. Dicho de otra forma, se puede decir que el contenido específico del concepto de capital humano es que la sustancia del ingreso-salario (excepto por la porción que es la renta de habilidades que no se pueden reproducir) al que se le cobra el interés en inversiones previas. Sin embargo, este interés es visto en la forma de pagos de productividad actual.

Habiendo definido la relación del concepto de capital humano a la función de producción y al producto marginal de la teoría de la determinación del salario, ahora establezcamos la relación con la teoría de la abstinencia (elección individual). El supuesto fundamental es que en cualquier momento el individuo (o sus padres) tienen la opción de escoger entre las actividades que producen ingresos en el presente y las actividades en las que se «sacrifica» el ingreso presente para aumentar la habilidad productiva del individuo y, por lo tanto, aumentar su ingreso futuro. De esta manera, durante los años previos a la entrada a la escuela los padres del niño pueden optar por dedicar tiempo trabajando y obteniendo ingresos o dedicarle tiempo hablándole a su hijo, jugando con él, etc. Tal tiempo dedicado al niño lo lleva a una mejor educación y formación y, por lo tanto, a mayores ingresos futuros. El valor de una unidad de capital humano «invertido» en tales casos es igual al costo de

oportunidad del tiempo de los padres. De esta forma, los padres altamente instruidos y bien pagados invierten más en el niño por unidad de tiempo dedicado en la casa, es decir, más que los padres de la clase trabajadora más pobre una vez en la escuela, la cantidad de capital humano invertido se iguala a los costos institucionales comprometidos por los padres más los ingresos a los que el estudiante renuncia por estar en la escuela y acumular más habilidades. Finalmente, en el mercado laboral el joven trabajador, con una cantidad determinada de capital materializado, se encuentra frente a varias opciones de empleos, unos con salarios relativamente bajos que le permiten adquirir más habilidades y otros con un salario relativamente alto que no ofrecen oportunidades. En cada una de estas situaciones, el individuo se enfrenta a la opción de escoger entre un salario presente y un ingreso mayor en el futuro. Aquellos individuos que durante sus vidas han invertido más, es decir, se abstienen de ingresos altos (suponiendo dotes iguales de habilidad inicial y niveles iguales de inversiones presentes) podrán, desde una perspectiva de corte transversal de cualquier conjunto de edades, obtener salario-ingresos más altos y podrán contribuir más a la producción. Jacobo Mincer al referirse a la ecuación de capital humano abstracto relacionado con el salario-ingreso presente del capital humano en su expresión de expansión, lo describe como una abstinencia acumulada y un interés compuesto, además nota la facilidad con la cual «estas formulaciones, que de manera accidental, resaltan el principio que es del aplazamiento de las ganancias que es la causa principal de los diferenciales en los ingresos»<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Mincer, «Distribution of Labor Incomes», p. 7.

Sin embargo, se debe agregar más al respecto. ¿Por qué existe una tasa positiva de retribución del capital humano? Por un lado, los beneficios de la inversión de capital humano se llevan a cabo a través de los salarios los cuales dependen de la «productividad marginal», y esto a su vez dependen (a un nivel dado de capital humano materializado) de la cantidad de capital físico y de la tecnología específica en donde el capital físico se materializa. Por lo tanto, en última instancia, la «demanda» por capital humano depende de la cantidad y de la configuración tecnológica particular del capital físico. Por el otro lado, la «oferta» del capital humano depende de la voluntad de los individuos para «abstenerse» del ingreso presente en espera de un ingreso futuro mayor. ¿Por qué es que la «oferta» del capital humano establecida por las preferencias individuales del individuo en el tiempo permanece baja cuando se combinan con el capital físico y «este» tiene una productividad marginal lo suficientemente baja para asegurar una tasa de retribución sobre la inversión de capital humano positiva?

La pregunta nunca se ha planteado de manera explícita y mucho menos ha sido resuelta por la teoría de capital humano que permanece cómodamente amarrada en el puerto de equilibrio parcial, imaginándose que se encuentra lejos de las incontenibles tormentas en las teorías del valor y del capital. No obstante, si vamos a entender la estructura de la teoría del capital humano, debemos entender la lógica que la relaciona con los principios económicos básicos de la productividad marginal y de la abstinencia. Por lo tanto, profundicemos más e intentemos especificar las relaciones teóricas del capital humano físico.

En primer lugar, se observa que en un mundo perfecto del mercado de capital el individuo puede pedir prestado para mantener el ingreso y el consumo presente, mientras invierte en sí mismo. Por supuesto, él se enfrenta a una tasa de interés positiva que se determina en última instancia, por las tasas de preferencia del individuo en el tiempo. En este sentido, la «tasa de retorno» del capital humano realizado en diferenciales del salario se recupera de los costos de interés. El «retorno» real se deriva de los fondos del prestamista y es una recompensa por su abstinencia, en otras palabras y de manera específica, su abstinencia de fragmentar esos fondos en el consumo presente. En el caso del inversionista del capital humano que financia su inversión a través de la reducción del consumo, la recompensa por su inversión se realiza bajo la forma de salarios altos lo cual es una recompensa por su abstinencia es simultáneamente un reemplazo del costo de interés implícito. De manera similar, la retribución al inversionista en capital físico puede analizarse como una recuperación del costo de interés y como un recompensa a la abstinencia del consumo. A partir de esta perspectiva, los dos tipos de inversión tienen una apariencia formal idéntica. La última fuente de la tasa de retribución positiva de las dos es la escasez de (exceso de demanda por) ahorros a una tasa de interés de cero. Las distribuciones personales del capital físico y humano son determinados por las diferencias de los individuos por renunciar al consumo presente. Por lo tanto, se parte de un mercado de capital perfecto, la abstinencia en que los diferenciales del salario se basan estos no se refieren a la abstinencia de las ganancias, sino a la abstinencia del consumo.

En el equilibrio general la razón fundamental de una tasa positiva de compensación en el capital humano, es idéntico a la de una tasa de interés positiva en el capital físico. Efectivamente, la opción entre la acumulación de capital humano y físico parece ser un cartel de posibilidades, en donde los riesgos y las recompensas esperadas en los diferentes tipos de bienes determinan, de forma conjunta con las preferencias del individuo las características de la combinación óptima de tales bienes. Sin embargo, aun en este nivel, con un mercado de capital perfecto y en ausencia de desigualdades exógenas (tales como dotación de «habilidades» desiguales) la igualdad formal de los dos tipos de «inversión» se distingue por dos características cualitativas sustanciales.

En primer lugar, la inalienabilidad del capital humano materializado impide que se comprometa como colateral, como lo hacen los préstamos. Por lo tanto, tales préstamos son más riesgosos que los préstamos de capital físico. Esto aumenta las tasas de crédito en el mercado de capital humano para aquellos que no tiene bienes físicos para comprometerlos como colaterales. En particular, que provienen de familias con un historial de salarios bajos y una ausencia de bienes físicos pueden encontrar imposible asegurarse los fondos para vivir en mercados organizados y podrán ser obligados -sin tomar en cuenta sus preferencias- a renunciar a la inversión y a trabajar por el ingreso presente. Este aspecto fundamental se obtiene a pesar del funcionamiento de esos mercados «perfectos» de capital, en un sentido técnico; de hecho, los resultados provienen de la sensibilidad de riesgos en este tipo de mercados. Esta restricción

institucional inherente de la acumulación de capital humano tiende a aumentar la tasa de retribución de la inversión de la misma por encima de la del capital físico y transforma la posesión de capital físico en una condición previa de la acumulación del capital humano.

En segundo lugar, la «abstinencia» del salario-ingreso que forma la sustancia viva de las inversiones de capital humano es tan directo como la abstinencia del trabajo. Esto es cierto, al menos, para la inversión de los padres en el tiempo que le dedican al niño y para el componente de educación de la inversión de capital humano. En otras palabras, las acciones concretas que constituyen «la inversión de capital humano» en cualquier parte de la teoría neoclásica constituye «el consumo del ocio». El pensamiento lineal y amplio del teórico neoclásico no plantea en principio un problema. Resulta cierto que la educación el cuidado del niño tiene un «componente del consumo» Pero esto se reflejará en un aumento de la demanda por los fondos de inversión de capital humano, en un aumento en la inversión de capital humano y en una disminución en la tasa de equilibrio del rendimiento sobre la inversión<sup>8</sup>. Esta misma mente ágil se percata de que la tendencia a disminuir las tasas de retorno, que son medidas de las fuentes, contrarresta en menor o mayor medida la extensión de la tendencia de las tasas de retribución a aumentar dada la inalienabilidad del capital humano. Por lo tanto, la medición de las tasas de recompensa del capital humano y físico pueden ser iguales al final. En realidad, lo que no se toma en cuenta es la igualdad

---

<sup>8</sup> En la práctica, los teóricos neoclásicos tienen una mejor solución a esta naturaleza dual del cuidado del niño, su educación. Cuando las mujeres blancas de las clases media y alta permanecen en la casa es una «inversión en capital humano» y es una fuente para el bienestar futuro de sus niños. Cuando las mujeres negras y pobres hacen lo mismo su actividad es un «consumo del ocio» y la causa de su pobreza presente. Por lo tanto, la misma actividad es en el primer caso una fuente de riqueza y en el otro una fuente de pobreza.

cuantitativa oculta las diferencias cualitativas. Aquellos individuos con niveles de bienes físicos altos que pueden invertir y recoger los beneficios del consumo de abstenerse de trabajar, pero que al mismo tiempo reciben ganancias permitiéndoles «estar en la misa y repicando». Aquellos individuos con pocos bienes físicos o ninguno se ven forzados a renunciar a la inversión y a permanecer en trabajos con salarios bajos, peligrosos y no placenteros.

Por lo tanto, incluso en el mundo fetichista de la teoría neoclásica en donde todas las relaciones humanas son solucionadas por las relaciones de bienes, hay una diferencia sustancial entre el bien capital humano y el bien capital físico. El capital humano no puede ser enajenado de su propietario, por lo que aun en mercados perfectos de capital, la «opción» ahorro-consumo implicada en la acumulación de capital humano, no es independiente de la actividad productiva presente (la «opción» trabajo-ocio). Esta interdependencia se muestra a sí misma de manera concreta en dos formas. Por un lado, la acumulación anterior de la riqueza física, se presenta como una condición de la acumulación de capital humano, y por el otro lado, se presenta como parte de la actividad de la adquisición del capital humano, es decir, aparece como un cambio en la forma de consumo y no como una abstinencia pura del consumo. En contraste, el capital físico es enajenable y su acumulación se da como resultado de las opciones puras de ahorro-consumo hechos de forma independiente en la actividad productiva presente.

### Reseña crítica a la teoría del capital humano

El análisis del concepto de capital humano y su relación con la teoría de la distribución permanece en la superficie de las formas concretas de las apariencias económicas sistematizadas en la teoría neoclásica. Reconocemos que hemos mostrado que una parte que regresa al capital humano es un reembolso monopolista de los dueños de la riqueza física y que el funcionamiento ilimitado del mercado tiende a reproducir oportunidades desiguales para la acumulación independiente del capital humano de las preferencias individuales. Sin embargo, la posesión de la riqueza física, consecuencia de la acumulación del capital físico, permanece aun como resultado de la abstinencia del consumo ya sea por el individuo o por su extensión en el tiempo, sus padres. Por lo tanto, la ventaja de los dueños de la riqueza física en la acumulación de capital humano recae, en última instancia, en la selección que hace el individuo, que se da externa y anteriormente de las relaciones económicas en donde el individuo se desenvuelve. Además, el análisis sugiere que si se quiere eliminar alguna restricción del individuo de la nueva generación resultante del libertinaje de sus antepasados, entonces, lo único que se necesitaría es un programa de crédito respaldado por el Estado para la inversión de capital humano.

Lo importante es: la distribución sigue siendo una relación entre las cantidades de «cosas» (relativamente escasas), o sea bienes. Se presentan los individuos con igualdades cualitativas en sus relaciones económicas con otros. Todos son dueños de bienes ya sea capital físico o humano y se relacionan en el intercambio sobre la base de igualdad

cualitativa (el intercambio es la única relación económica que los enfrenta). Las únicas diferencias que existen entre los individuos son cuantitativas, es decir, la cantidad de bienes escasos que posean. Estas diferencias provienen, en última instancia, de las opciones del individuo y existen como tales fuera y previamente de la relación de intercambio. Por ejemplo, si un individuo se hace más rico, mientras otro permanece pobre, esta situación no tiene nada que ver con la naturaleza de la relación económica.

En esta sección dejamos de lado el velo de las apariencias y demostraremos a partir del análisis dialéctico del proceso de intercambio total del trabajo-capital, que la fuente básica de los diferenciales de ingreso están en la posición de la estructura diferente y cualitativamente desigual del trabajo y el capital en ese proceso. Esto es la relación de capital en sí misma y no la selección individual es la fuente de riqueza, por un lado, y la pobreza, por el otro (pobreza vista como una exclusión de la riqueza objetiva, no necesariamente en el sentido de miseria absoluta o de la escasez). El uso de la dialéctica refleja un defecto fundamental de la teoría de la distribución neoclásica y de la teoría del capital humano en particular, es decir, la afirmación de que el trabajo es un bien con propiedades idénticas a cualquier otro bien. Hemos visto que aun en el marco neoclásico la inalienabilidad de las habilidades productivas concretas que constituyen la sustancia del bien capital humano, presenta una analogía con el capital físico. Pero en ese marco lo que se ve afectado mediante la inalienabilidad de esas habilidades son los términos relativos de intercambio y la acumulación entre el capital físico

y humano. Aquí demostramos que las consecuencias de esta inalienabilidad no pueden obstaculizarse fácilmente, pero en último término pueden socavar las bases no sólo de la teoría del capital humano, sino también de toda la teoría neoclásica del capital.

En primer lugar para tener una visión de las diferencias particularidades entre capital-trabajo, «intercambio» y el intercambio simple de un bien, es necesario especificar este último<sup>9</sup>. En el intercambio simple cada una de las partes del intercambio trae al mercado un valor que es materializado, ya sea en un objeto físico específico o en un objeto general, el dinero. Por lo tanto, cada uno es dueño independiente de la propiedad física. La forma en que cada uno obtiene, inicialmente, su propiedad puede ser por la fuerza, el robo, la herencia, el ahorro, la industria, etc., por lo que no tiene que ver con las relaciones mutuas como es el caso de los intercambiadores. Su relación se moldea por los valores de intercambio de sus mercancías que son los que determinan las proporciones en que sus bienes se cambian. El acto concreto del intercambio establece que los bienes intercambiados son iguales a sus valores de intercambio. Pero cada individuo intercambia su propiedad por otra sólo si el valor de uso del bien recibido supera (para él) el valor de uso de los bienes que cambia. Por otro lado, cada uno es indiferente a los valores de uso que las mercancías tienen para el otro y no se preocupan de cómo el otro use la mercancía después del intercambio. Por lo tanto, mientras que cada persona reconozca que tiene un interés común de intercambio, cada uno servirá a las necesidades del otro en la

---

<sup>9</sup> La discusión de los siguientes dos párrafos fue escrita por Carlos Marx en la *Grundrisse* (Middlesex: Inglaterra, Penguin Books, 1973), pp. 243-47.

medida en que se ve favorecido. De esta forma, cada uno se siente la parte dominante del intercambio.

Por lo tanto, en este simple intercambio de mercancías, se demuestran libertad e igualdad. Por un lado la libertad, ya que cada uno cede su propiedad voluntariamente y es «forzado» o determinado solo por sus propias necesidades naturales, y por otro lado, la igualdad, porque cada uno tiene la misma relación social con el otro (dueño independiente que realiza el acto de cambio) y porque se intercambian valores de intercambio equivalentes. Además, si un individuo se vuelve más rico mientras el otro permanece pobre, esto es por su voluntad propia y no se relaciona de ninguna manera con su relación económica. Efectivamente, la función de la relación de intercambio en la acumulación se limita a la conversión del valor materializado en objetos específicos y acumulados por algunos medios fuera del intercambio en dinero, que es la forma objetiva general del valor. Esta es la posibilidad de conversión de un valor en otro libera al individuo de especializarse en la producción de mercancías, aumentando la masa de valores específicos traídos al mercado e intercambiados ahí, ya sea por instrumentos necesarios para expandir su producción o para incrementar el dinero. Pero el punto aquí es que la riqueza crece en su propia actividad productiva, no a expensas de otro y no a través de la relación de intercambio con otro. El proceso de intercambio permite la laboriosidad natural de tomar la forma específica en que se puede producir el mayor valor.

Todos estas armonías, estas reciprocidades del proceso de intercambio de mercancías se derivan del supuesto de que cada parte del

proceso trae al mercado un valor objetivado, una mercancía separada del individuo y esa mercancía es lo que se cambia por mercancías particulares necesarias para mantener su producción individual y el consumo (la producción y el consumo, en particular, son asuntos del individuo y no tienen nada que ver con la *forma* de la relación de intercambio; aunque es evidente que tienen una influencia sobre las cantidades de mercancías traídas al mercado y por lo tanto sobre los resultados cuantitativos del intercambio). La tarea principal de la teoría de la distribución burguesa y de su expresión más adecuada, la teoría del capital humano, consiste en representar el intercambio entre el trabajador y el capitalista como un simple intercambio de mercancías. El capitalista trae al mercado la mercancía *capital físico* y el trabajador la *mercancía capital humano*. Por lo tanto, los dueños son iguales e independientes, y cada uno tiene una necesidad recíproca por la mercancía del otro. Las diferencias entre las dos mercancías (y por lo tanto entre sus propietarios) es puramente formal. En esencia, las dos han sido acumulados por los mismos medios - abstinencia- y para propósitos similares -preferencia por ingresos futuros más que presentes. De hecho, las mercancías *Capital Humano* y *Capital Físico*, son cualitativamente tan similares que tienen el mismo nombre, «capital». No es extraño entonces que estos hermanos busquen intereses mutuos para ser compañeros en la producción y dividan el valor de la producción entre ellos sobre la base de su contribución cuantitativa. El hecho de que uno reciba su retribución en forma de salario y el otro en forma de ganancia es una ilusión. En el fondo, la retribución para cada uno de ellos es el producto financiero (aunque la ganancia se tiña de

cantidades mayores o menores de riesgo en las que también debe compensarse). De manera que esto sería lo fundamental de la teoría del capital humano: reducir todas las relaciones económicas entre los individuos a una relación de intercambio simple de mercancías y reducir todas las categorías de ingresos a la categoría simple de interés. Estas disminuciones se presentan como algo de sentido común. Al teórico del capital humano no se le ocurre nunca que estas reducciones sean posibles en una forma abstracta de las diferencias exactas en las relaciones económicas reales entre la forma de intercambio simple y la forma capitalista desarrollada. Esto quiere decir que todo lo que distingue el «intercambio» capital-trabajo del intercambio simple de mercancías se obtiene desde el inicio. Se demuestra sobre la base de una esencia idéntica (diferencias cualitativas, formales) del trabajo y el capital. En la teoría del capital humano nada sale del sombrero si no es puesto en él primero. La elaboración formal de la teoría es vista como el saludo del mago, de forma que distrae nuestra atención de la naturaleza fundamental del supuesto de que el trabajo es una mercancía con cualidades idénticas en el intercambio con cualquier otra mercancía.

Dejemos de lado este supuesto y tratemos de retomar las diferencias entre el trabajo y otras mercancías. (Solo a partir de esto se pueden examinar las diferencias entre el intercambio trabajo-capital y el intercambio simple de mercancías). En primer lugar, se observa que el trabajador no aporta un objeto distinto a él al mercado. El aporta su habilidad para trabajar materializado como individuo. Diversos trabajadores tienen diferentes técnicas y habilidades, pero ese aspecto no

nos interesa por el momento. El factor que comparten es que como trabajadores se distinguen de los capitalistas o de productores simples de mercancías u otros «vendedores», ya que no tienen nada que vender. Los trabajadores poseen la habilidad de trabajar y tienen la capacidad de laborar. Esto es lo que ellos venden al capitalista o más bien el derecho de disponer de su trabajo por un número determinado de horas, es decir, dirigir sus actividades por ese tiempo y apropiarse de los productos. Por lo tanto, ellos venden el derecho de disponer de su trabajo no el trabajo en sí mismo. El trabajo concreto debe salir del proceso de producción. Esto parecería un detalle, pero abre las posibilidades para que el precio (y el valor) de este derecho de disponer de su trabajo no necesariamente se iguale al precio y al valor de trabajo mismo<sup>10</sup>.

La mercancía que el trabajador lleva al mercado es su capacidad de trabajar que está materializado en el individuo, así como las otras mercancías tienen un valor establecido por su costo de producción. Es una cantidad fija de dinero dado por el proceso social en donde el individuo carece de control alguno. El trabajador tiene cierto control sobre la cantidad del trabajo (técnicas específicas, etc.) que él lleva al mercado, pero no tiene control sobre el valor particular de la capacidad de trabajo. Las fuerzas de la competencia entre los trabajadores siempre devuelven su valor al costo de producción (estamos haciendo abstracción del mercado laboral y de las instituciones de enseñanza que interfieren en la competencia y permiten la acumulación de monopolistas a algunos

<sup>10</sup> La diferencia entre el derecho legal a una actividad de trabajo dirigido en un tiempo dado y la extracción del trabajo fue visto por H. Gintis en «The Nature of the Labor Exchange: Toward a Radical Theory of the Firm», *Discussion Paper 328* Instituto de Investigación Económica de Harvard (octubre 1973). Sin embargo, él enfatiza el conjunto de contradicciones que surgen de la distinción diferente a las que yo desarrollo, ya que su objetivo teórico es la firma y el mío es la relación de capital.

trabajadores). Esta abstracción es necesaria si queremos enfocar la verdadera relación del trabajo al capital. Sólo cuando esta relación se entienda, pueden las instituciones particulares que niegan su funcionamiento ser analizadas en su especificidad histórica). Por lo tanto, el trabajador recibe el costo de producción (reproducción) de su capacidad para trabajar. Puesto que esto es inseparable de su cuerpo, el costo de reproducción no es otro que el costo de reproducción del trabajador mismo en su totalidad concreta (es decir, ninguna reproducción biológica individual sino la reproducción de sí mismo como un miembro promedio de una clase con un promedio histórico y social determinado por las necesidades de reproducción de esa clase social). En este momento, el trabajador recibe su valor de reproducción no de forma directa con bienes y servicios que son las cosas materiales de su reproducción sino en la forma de salario-dinero que posteriormente cambia por las necesidades materiales de la reproducción.

Desde este punto de vista el salario-dinero es solo un factor mediador y, como tal, un mediador que desaparece entre el trabajador y las condiciones objetivas de su reproducción. Por lo tanto, el objeto de su intercambio con el capital es la subsistencia. Esto sería evidente si recibiera sus salarios en la forma directa de bienes y servicios, pero como los recibe en forma de dinero, la forma general de la riqueza, parece que el producto de su trabajo es riqueza y no la subsistencia. Esta ilusión se ve reforzada por el hecho de que el salario no se paga sino después de terminada la jornada laboral completa y reforzada aun más por ciertas formas del salario tales como el fijado de acuerdo con el número

de piezas completadas; de manera que al trabajador individual le parece que sus salarios son el resultado de su trabajo individual y que al aumentar su laboriosidad, puede aumentar su salario. Además, el trabajador individual puede a veces aumentar su salario de esta manera, pero solo como un individuo, como una excepción de su clase. Si su comportamiento es seguido por todos los trabajadores, el resultado es una reducción de los salarios al aumentar al máximo su trabajo. De modo similar el trabajador individual por un sacrificio extremo y una fuerza de abnegación puede ocasionalmente ahorrar y quizás pueda llegar a ser un capitalista pequeño o un rentista. Pero otra vez, este comportamiento es posible solo como una excepción. Si los salarios aumentaran más allá de lo que es necesario históricamente para el costo de reproducción en donde los ahorros generales fueran posibles, sería una señal para que los capitalistas aumentaran el precio (en algunos casos tal incremento en los ahorros de los trabajadores llevaría a una crisis de sobreproducción, desempleo, y la eliminación consecuente de los ahorros, etc. Aunque las crisis no están dentro del ámbito de este artículo, la crisis actual precedida por un periodo del control del salarios, precedida por varios años de un incremento sostenido de la proporción los salarios es el ejemplo más inmediato de los mecanismos desglosados aquí). El punto al que ambos hacen referencia sobre los ahorros individuales y de la industria es el siguiente: el individuo como individuo puede, en algunas ocasiones, acumular riqueza mediante estos medios, pero estas son excepciones, y no la regla general, ya que el representante promedio de la clase trabajadora, recibe el valor de su mercancía su fuerza de trabajo.

El valor de esta mercancía es determinada (como son los valores de todas la mercancías) por el costo de su reproducción. Este es un valor determinado *a priori* al intercambio capitalista-trabajador en particular y fuera del control individual de cualquiera de los dos. Por lo tanto, para el trabajador como trabajador el único de los fundamentos de sus repetidos intercambios con el capitalista, es el resultado de su capacidad de trabajar, y de la reproducción de su capacidad aislada de los medios objetivos de su realización, de la riqueza objetiva; y de ahí de su reproducción como trabajador.

Hemos analizado el intercambio de capital-trabajo desde la óptica del trabajador. Para completar el análisis debemos verlo desde la óptica capitalista. Así como el trabajador solo trae al mercado su capacidad de trabajo materializada en su persona y aislada de sus medios de subsistencia y de los medios objetivos de realización de su trabajo en objetos materiales, el capitalista viene al mercado como poseedor del valor objetivo. Es decir, el capitalista posee un valor en la forma de materias primas particulares e instrumentos de producción. Todo lo que el trabajador no es, lo es el capitalista. El capitalista es un poseedor de la riqueza objetiva y el trabajador de su ausencia. Aunque el trabajador deba vender su capacidad para trabajar para obtener el material de subsistencia, el capitalista no tiene tal obligación. Por lo que el objeto de intercambio para el capitalista no es la subsistencia, sino el aumento de su riqueza. De hecho si el capitalista no aportara su valor de intercambio a los procesos de producción y circulación y solo se contentara con el intercambio de objetos por objetos de consumo, tarde o

temprano se comería su riqueza y dejaría de ser un capitalista. Por lo tanto, en este sentido la reproducción de capital y de sí mismo como capitalista requiere que él entre en el intercambio con el trabajador. Sin embargo, la reproducción de su capital como valor y la producción de valor necesaria para apoyar su consumo, requiere que el objeto más cercano del capitalista en su intercambio con el trabajo sea un *aumento* del valor de intercambio objetivo que él posee. Además, la competencia de capitales refuerza aun más, en el capitalista individual, la necesidad de aumentar el valor de su capital para mantenerse como capitalista, pero en este momento una discusión detallada de la interacción de los diferentes capitales en el proceso de acumulación distraería nuestra atención del objetivo teórico principal, la relación capital-trabajo.

Por lo tanto, desde la perspectiva del capitalista, la capacidad de trabajo del trabajador sólo interesa en cuanto la capacidad de crear valor y de aumentar la suma de valores que posee el capitalista. Recordemos este aspecto de la discusión del intercambio simple de mercancías, en donde cada parte que intercambia cedería de una suma dada del valor de intercambio, solo si para él el valor de uso anticipado de las mercancías recibidas supera el valor de uso del intercambio del valor que él gasta. En esta situación el capitalista gastaría con su intercambio de valor si el valor de uso esperado de la mercancía comprada supera el monto del valor de intercambio del cual se deshace. Notemos que si el capitalista quiere satisfacer una necesidad concreta y particular, tendría que cambiar su dinero por objetos materiales o servicios que satisfagan sus necesidades (pero en estos intercambios simples, no actúa como

capitalista). Pero en su intercambio con el trabajador el capitalista no compra ningún material; compra el derecho de dirigir y disponer de la actividad productiva del trabajador por un determinado número de horas. La fuerza de trabajo abstracta que el capitalista compra no tiene un uso concreto y personal para el capitalista, es decir, no le sirve como «consumidor». Solo le sirve como capitalista creando para una mayor cantidad de valor de intercambio de lo que tenía antes que él intercambiara con el trabajador, y el incremento del valor de intercambio del puede ocurrir si la fuerza del trabajo abstracto que el capitalista compra se materializa durante las horas que dispone en la cantidad de bienes, en donde su valor de intercambio supera el costo reemplazado de los bienes físicos consumidos más la cantidad de bienes necesarios para reproducir la fuerza de trabajo del trabajador. El trabajo físico del obrero es el valor de uso de su mercancía, su capacidad de trabajar. Sin embargo, después de su intercambio con el capitalista el valor de uso no existe para él, sino para el capitalista.

Además, en el intercambio simple el consumo de los valores de uso de los bienes recibidos por cada una de las partes es personal, algo individual se lleva cabo de manera externa y posterior al proceso de intercambio y no tiene nada que ver con la relación económica de los que intercambian. Pero en el proceso de intercambio capital-trabajo el consumo de la fuerza de trabajo del trabajador constituye una parte integral de su relación económica. Por lo tanto, en este caso el trabajador no tiene nada fuera de él como una capacidad de trabajo abstracta que ofrecer al capitalista; su valor de uso al capitalista no se

materializa en un objeto fuera de él. El consumo de la mercancía del trabajador no es otra cosa que la extracción de su trabajo y la apropiación de su producto por el capitalista. Marx muy acertadamente señala, que en este proceso de trabajo el obrero -quien trae solo su pellejo al mercado- «no tiene nada que esperar excepto su pellejo»<sup>11</sup>. Cuando el proceso de trabajo termina y el trabajo del obrero ha sido materializado en las mercancías pertenecientes al capitalista su relación económica termina y su intercambio es completado.

Por lo tanto, la relación capital-trabajo es un intercambio complejo caracterizado por dos relaciones económicas diferentes. La primera es la del intercambio de la capacidad de trabajo del obrero y crear valor para una cantidad fija del valor (el salario). La segunda relación es la extracción y apropiación del trabajo real del obrero en el proceso de producción. Esta segunda no es una relación de intercambio del todo. Efectivamente, en esta segunda relación se niegan la igualdad, la libertad y la reciprocidad que se observan en las relaciones del intercambio simple de mercancías. El capitalista es el jefe, el trabajador es el servidor; por lo tanto, las actividades del trabajador son determinadas y dirigidas por el capitalista; el capitalista se vuelve más rico a expensas del trabajador. La actividad del obrero y los productos de su actividad son propiedad del capitalista, ya que el trabajador es forzado en esta situación como un capacidad de trabajo subjetiva aislada de la propiedad desde los medios objetivos de su reproducción en donde enajena su fuerza de trabajo y los derechos sobre sus frutos en el intercambio inicial

---

<sup>11</sup> *El capital*, p. 176.

(contrato de salario). Por lo tanto, en la producción el trabajador se vuelve más pobre debido a los forzosos gastos de vida, mientras el capitalista se vuelve más rico por los productos en donde se materializa la fuerza creativa<sup>12</sup>.

Observando el intercambio de capital-trabajo como la unidad de estas relaciones vemos que, por un lado, el trabajo surge solo en la reproducción de valor de la capacidad de trabajo, mientras que, en el otro lado, el capital surge con un valor mayor que con lo que empezó el proceso. El excedente de valor que se deriva del capital a través de la extracción de más trabajo en el proceso de producción que el necesario para producir las mercancías necesarias para reproducir la fuerza de trabajo del obrero. Este es el principio interno de la acumulación de capital. Cuando la producción capitalista se desarrolla plenamente, es decir, la masa de excedente de valor pasado apropiado por el capital crece hasta un punto en donde las ganancias se derivan de ella y son lo suficientemente grandes para absorber el trabajo necesario más el excedente de trabajo en la producción; entonces, el capital invertido debe venir de otra fuente que de la relación de capital<sup>13</sup>. Esto es, trabajo pasado enajenado por la fuerza de trabajo en su intercambio con el capital y apropiado en la producción por el capital y le brinda los fondos para comprar fuerza de trabajo presente. Lo que se originó como un

---

<sup>12</sup> La relación de producción es una conflictiva. El trabajador desea minimizar el esfuerzo por dólar ganado en su salario; por el contrario, el capitalista maximiza la extracción de trabajo. Las ramificaciones de esta situación de conflicto para el desarrollo de la firma capitalista y para la estructura interna del salario son analizados en detalle por Gintis, «Nature of the Labor Exchange».

<sup>13</sup> De hecho el capital continuará históricamente formando parte a través de los medios no internos a la relación capitalista misma - de manera notable a través de la interacción del capital con los modos de producción no capitalistas. La introducción explícita de los modos de producción no capitalista, sin embargo, debe esperar una especificación más concreta del modo de producción capitalista que la que es posible dentro de los ámbitos de este artículo.

supuesto de la relación de capital, es decir, la separación del trabajo en fuerza de trabajo subjetiva, individual y aislada y masa objetiva, social y concentrada de intercambio de valor que se enfrenta en su forma de capital, es propuesto en la relación desarrollada como resultado de la relación misma<sup>14</sup>.

### Resumen

Estamos ahora en posición de ver las confusiones materializadas en el concepto de capital humano y en sus fundamentos teóricos (la teoría de la abstinencia y la productividad marginal). En primer lugar, el ahorro es y será siempre la condición *sine qua non* de toda la acumulación. Pero la condición específica de la acumulación capitalista, del aumento del intercambio de valor objetivo poseído por el capitalista, no el ahorro; sino la extracción y apropiación del excedente de valor. El que el capitalista no puede comerse todo el botín dado por el trabajador y, debe guardar algo de ello si quiere aumentar su riqueza o para sobrevivir como capitalista; es un hecho de vida desafortunado (desde este punto de vista). Sin embargo, esta circunstancia no debería cegarnos en el sentido *causa per quam* de la condición o la fuente de acumulación capitalista es el excedente de valor. El excedente de valor, y no los ahorros, brindan el fondo para la acumulación de capital. Efectivamente, los ahorros en este sentido son una condición específica de la acumulación no capitalista. En particular, el único fondo disponible para el trabajador en la acumulación, es la cantidad de intercambio de valor

---

<sup>14</sup> Esto no implica que la acumulación real de capital sea un proceso fácil ya que la relación de capital presupone sus propias precondiciones; de hecho, debido a que los resultados y las precondiciones del capital son momentos opuestos de la fuerza de trabajo y del intercambio objetivo de valor que existe en sí mismo, la reproducción de la relación de capital conlleva a conflictos y a la reproducción de la base del conflicto.

que ha recibido por su fuerza de trabajo. Ya que esta suma es igual para su clase al costo de reproducción de su fuerza de trabajo, es lógico que las necesidades de consumo históricamente determinadas su clase se consumiría totalmente. Pero en vista de que estos requisitos se determinan históricamente y no biológicamente, hay una posibilidad de que los trabajadores individuales puedan por medio de un enorme sacrificio del consumo normal para que su clase o por una inusual laboriosidad se acumule una pequeña reserva de valor intercambiado y se conviertan en capitalistas pequeños o rentistas. Por lo tanto, para el trabajador individual el ahorro es el único medio disponible de la acumulación del intercambio de valor, pero para el capitalista la apropiación de excedente de valor es el medio de acumulación. La teoría de la abstinencia representando los ahorros como la condición de la acumulación de capital no ha sido capaz de expresar la distinción específica entre la acumulación capitalista y no capitalista y ha postulado la condición de lo último como la condición del primero. Aunque nada es más cierto ni más trillado que aquel que no puede simultáneamente «repicar y dar misa». En la medida en que el trabajo crea más valor que el valor propio de la fuerza de trabajo de la reproducción, el capitalista puede invertir su valor de intercambio y al final de la producción tiene un valor suficiente para vivir y reinvertir. Por lo tanto, a través de intercambios repetidos con el trabajo, el capitalista puede no solo acumular sus bienes sino utilizarlos también.

La teoría del capital humano reproduce este error fundamental de la teoría de la abstinencia, es decir, representa los ahorros, o sea la abstinencia como la condición de la acumulación de capital. Sin embargo,

empeora este error al identificar las destrezas productivas humanas como capital. Hemos demostrado que esta noción pierde por completo la relación específica entre el trabajo y el capital. Más bien, el trabajo como actividad es la creadora del valor objetivado que, apropiada por el capitalista, se sitúa de manera opuesta al trabajo para dirigir y determinar la actividad del trabajo para aumentar el valor en las manos del capitalista. Las técnicas productivas humanas que surgen en la actividad dentro de la producción capitalista no son mercancías, valores o capital. Ellos crean valores pero no son valores. Sin embargo, estas destrezas productivas se materializan en la persona del obrero, son una mercancía con un valor de intercambio determinado, como lo son los valores de intercambio de todas las mercancías, por su costo de reproducción. Por lo tanto, en este sentido, estas destrezas no se diferencian de las máquinas o de cualquier parte del equipo de capital; y por supuesto es a esta analogía a la que la teoría del capital humano se aferra, para representar el capital y la fuerza trabajo como iguales. Desafortunadamente para los teóricos del capital humano, la elaboración de analogías, por más elegantes que sea, no es una ciencia. Lo que se olvida al saltar de estas analogías a la identidad del capital y de la fuerza de trabajo es que ni el capital ni la fuerza de trabajo son una «cosa». El capital es un valor objetivado, riqueza objetiva creada por el trabajo y enajenada de la fuerza de trabajo en su intercambio con el capital. Por un lado, la mercancía fuerza de trabajo no es un objeto, es una capacidad subjetiva para crear valor. Por lo tanto, la fuerza de trabajo es la exclusión total de la riqueza objetiva, es la pobreza absoluta. Además,

es forzada a enajenar su capacidad para crear valor, para enajenar su trabajo al capital para una suma fija de valor para sostenerse. Por lo tanto, las destrezas productivas humanas vistas como la mercancía fuerza de trabajo son de todas formas la dirección opuesta del capital (valores objetivados poseídos por el capitalista), a pesar del hecho de que los valores específicos de destrezas particulares y las máquinas son determinados por un proceso común.

Los errores lógicos en la teoría de la productividad marginal, el otro pilar en el que descansa el concepto de capital humano, son parecidos estructuralmente a los errores del concepto de la abstinencia. Es muy cierto y evidente que las máquinas, el trabajo humano y las materias primas son todos elementos necesarios de la producción. Pero esto ha sido cierto durante miles de años bajo muchas organizaciones diferentes del proceso de producción y no dice nada acerca de la creación de valor dentro de las relaciones de producción capitalista. Efectivamente, la imposibilidad de los hombres o de las máquinas de producir sin el otro o sin las materias primas, debería alertarnos del resultado de la producción en los productos marginales. Es decir, un proceso de producción es una combinación total y específica de máquinas, materia prima y trabajo humano, al final del cual se producirá una cantidad de algún producto en particular. La cantidad total de productos es obtenida en el proceso por la acción del conjunto de factores. En general, no hay ningún fundamento para introducir cualquier parte del producto en cualquier factor. Por lo tanto, aun viéndolo como una relación técnica, el concepto de producto marginal es un simple

instrumento matemático más que un hecho. Pero en cualquier caso estamos interesados en los valores no en los productos, en relaciones sociales y no técnicas. El trabajador intercambia con el capitalista. Su trabajo no se intercambia con la máquina. Hemos examinado detenidamente este intercambio entre el trabajador y el capitalista para demostrar que es una unidad específica de dos relaciones separadas, es decir, la relación de intercambio en donde el trabajador recibe el costo de reproducción de su fuerza de trabajo y la relación de producción de donde el capitalista extrae trabajo del obrero. Al unir el trabajo y la fuerza de trabajo en una sola mercancía, (el capital humano) en un valor de intercambio; estas dos relaciones se unen en una sola sin diferenciarlas, relaciones de intercambio simple. Si el trabajador recibe el valor de su trabajo, su «objeto» y es menor que el valor de la producción total entonces, lo que queda debe ser el valor del «objeto» del capitalista, su capital. Por supuesto tal razonamiento es posible de manera abstracta si se omite las diferencias específicas entre la fuerza de trabajo y el capital, solo mediante la omisión de la conducta del capital como capital dentro de la relación de producción, etcétera.

Resumiendo, el error básico que envicia el concepto de capital humano y la estructura teórica en la que se fundamenta, es la unión en un valor único, un solo «objeto», de dos aspectos separados del trabajo; en otras palabras, el trabajo como mercancía, fuerza de trabajo, y el trabajo verdadero que crea valor. Al unirlos abstraídos de la naturaleza específica del trabajo como valor de uso a la fuerza de trabajo capitalista, la teoría del capital humano anuncia la igualdad cualitativa

del «objeto» trabajo al «objeto» de capital. Por lo tanto, la teoría del capital humano hace caso omiso de la naturaleza específica del trabajo como creador de valor. Sobre la base de estas complejas abstracciones las cuales reducen todo al origen, la producción parece ser sólo como una combinación voluntaria de cosas cualitativamente iguales que intercambian sus servicios de manera recíproca en espera de su parte en la producción que es igual cuantitativamente a sus contribuciones individuales (marginal). La naturaleza específica de la relación de producción capitalista como un conflicto en el cual el trabajo se extrae del trabajador y es apropiado por el capitalista es representada como su opuesto, una relación armoniosa. Finalmente, en vista de que la producción se representa como un simple intercambio de valores, la acumulación debe llevarse a cabo fuera de la relación de producción e intercambio, del trabajo en el capital, en donde cada uno puede volverse más rico solo mediante el ahorro de frutos ganados por «su» contribución marginal. Por lo tanto, ahorrar es la condición específica de la acumulación no capitalista y se representa como una condición de la acumulación de capital. La condición de la acumulación, que es la apropiación del excedente de valor a través de la relación de capital, y no aparece del todo en la teoría.

#### **Comentario final**

En este artículo nos dedicamos a presentar de manera sistemática las equivocadas representaciones fundamentales de la producción capitalista que son materializadas en el concepto de capital humano y en las asociaciones de su marco teórico. Debemos enfatizar, una vez más, que

esta reseña crítica se refiere a la estructura interna de las relaciones capitalistas de intercambio y producción y por lo tanto precede las hipótesis empíricas particulares sobre la distribución real de los ingresos-salarios. Sin embargo, hemos dejado la base metodológica para análisis más concretos de la determinación del salario. Los puntos principales que hemos abordado y que deben orientar estudios más concretos, son los siguientes: (1) los salarios están determinados por el costo de reproducción de la fuerza de trabajo y no por la productividad del trabajo; (2) la relación capital-trabajo es su esencia (la extracción y apropiación del excedente de valor) en una relación conflictiva; (3) el costo de reproducción de la fuerza de trabajo es determinado históricamente por la lucha entre el capital y el trabajo, y (4) la estructura de salarios así como el nivel general de salarios es otro resultado histórico de esta lucha y no solo refleja los diferentes costos de producción de diferentes técnicas, sino también intenta dividir por parte del capital, de manera objetiva, la fuerza de trabajo y debilitar la oposición de clases al capital; intenta fraccionar la fuerza de trabajo para limitar la entrada en su área técnica en particular, trata de incrementar la jerarquización y la burocratización del proceso de producción causado por la concentración y centralización del capital, etcétera<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> Para una revisión de la bibliografía que surge en los procesos históricos de la segmentación y estratificación de mercados referirse a M. Carter y M. Carnoy, «Labor Markets and Worker Productivity».

**Memoria**

## Introducción

### I. Presentación

El proyecto de graduación para optar al grado académico de Licenciatura en Traducción consiste en traducir las primeras 50 páginas del libro *The Subtle Anatomy of Capitalism*\* editado por Jesse Schwartz; así como elaborar una memoria en donde se analizan los problemas de traducción más relevantes, basado en las propuestas teóricas de competentes autores y en la práctica adquirida durante los cursos de la licenciatura.

### II. Breve referencia del texto traducido

El texto traducido consta de la parte introductoria y los primeros tres artículos de la primera parte del libro *The Subtle Anatomy of Capitalism*. De manera general, los artículos abordan el tema de las inconsistencias lógicas del sistema de producción capitalista. En el primer artículo, la profesora Joan Robinson analiza la importancia que adquiere la teoría económica en la economía moderna, es decir, analiza la controversia existente entre los economistas teóricos sobre el significado y la medida del capital. Seguidamente, el profesor E. K. Hunt aborda el tema sobre la teoría de la economía del bienestar, es decir, analiza el comportamiento del individuo que le permite un mayor bienestar social. Finalmente, Michael J. Carter hace una crítica al concepto de capital humano; por lo que examina las estructuras ideológicas de este concepto basándose en el análisis del materialismo histórico.

---

\* Jesse Schwartz ed., *The Subtle Anatomy of Capitalism*, (Santa Mónica: Goodyear Publishing Company, Inc., 1977), pp. 1-50.

### III. Justificación y relevancia del texto

El análisis del sistema de producción capitalista es un tema fascinante para el campo revelando su funcionamiento; por lo tanto no pierde vigencia, dado que es el sistema en el que vivimos hoy. Este tema adquiere importancia, ya que señala las debilidades que tiene, así como sus ventajas. Además, se señalan las implicaciones políticas y sociales que pueden tener en nuestra sociedad. De esa forma permite que los lectores tengan un conocimiento más amplio de sus más ocultas formas. Este tipo de traducción le da la oportunidad al lector (estudiantes de economía) de contar con material de apoyo, conocer las debilidades que tiene el modo de producción capitalista y los diferentes puntos de vista sobre su dinámica. A pesar de que existen textos sobre el tema es importante tener el punto de vista marxista sobre dicho tema, de ahí lo trascendental de traducir este tipo de artículos.

La traducción de un texto económico le permite a futuros traductores contar con un ejemplo más de cómo pueden traducirse. A pesar de que se cuenta con diccionarios especializados, el traductor no tiene a mano un glosario que defina todos los términos de acuerdo al uso que se le da en un tema tan específico como este. Aparte de algunos artículos muy especializados existe poca información relacionada con la traducción de textos de economía. El material disponible relacionado con este tema es muy limitado y en su mayoría es traducido. Además, el traductor podrá contar con el procedimiento a seguir cuando se enfrenta con las características de este tipo de texto tales como el tratamiento de los neologismos, palabras intraducibles, la traducción de títulos y

subtítulos y terminología. Asimismo, se incluye un anexo de algunos anglicismos de léxico en el que cae el traductor.

#### **IV. Objetivos generales y específicos**

En la traducción de textos económicos el traductor se enfrenta a varias dificultades cuando vierte de un idioma a otro, en este caso del inglés al español, ya que debe tener en cuenta las formas más apropiadas de la lengua terminal así como las características del texto original. En esta traducción se presentaron cuatro grandes dificultades, las cuales presento a continuación junto con los objetivos generales y específicos propios de esta investigación:

I. La presencia de vocabulario técnico que en algunas ocasiones resulta ambiguo.

Objetivo general:

A. Examinar el vocabulario ambiguo presente el en texto traducido.

Objetivos específicos:

a.1. Localizar los mejores equivalentes de vocabulario ambiguo.

a.2. Determinar el uso correcto dentro del contexto del texto traducido.

a.3. Incorporar el equivalente adecuado según el contexto.

II. La dificultad de la traducción de títulos y subtítulos.

Objetivo general:

B. Analizar dificultades presentes en la traducción de títulos y subtítulos.

Objetivos específicos:

- b.1. Determinar las dificultades presentes en la traducción de títulos y subtítulos.
- b.2. Dar solución de acuerdo a diferentes procedimientos aplicados a la traducción de títulos y subtítulos.

III. La presencia de anglicismos en el texto traducido.

Objetivo general:

- C. Analizar el uso de los anglicismo de frecuencia en el texto traducido.

Objetivos específicos:

- c.1. Determinar los anglicismo de frecuencia presentes en la traducción.
- c.2. Brindar soluciones prácticas para evadir el uso de anglicismos más frecuentes.

IV. La presencia de terminología usada en textos económicos.

Objetivo general:

- D. Examinar la terminología económica presente en el texto traducido.

Objetivos específicos:

- d.1. Determinar la dificultad al traducir los términos usados en el campo económico.
- d.2. Brindar soluciones para traducir la terminología del campo económico.

La presencia de vocabulario específico es una característica intrínseca de los textos económicos, ya que las palabras adquieren un

significado diferente de acuerdo a la corriente que pertenezca dentro del campo de la economía. Por lo tanto, se elabora un glosario de términos económicos que llenara las necesidades del traductor basándose en algunas recomendaciones que hace G. Haensch en el libro *La lexicografía*, por ejemplo, el tipo de información se debe incluir, el método de investigación por seguir para encontrar el equivalente en la lengua terminal, etc.

La traducción de títulos y subtítulos es una tarea que requiere por parte del traductor mucha creatividad y destreza; sin embargo, muchas veces se descuida esta tarea. Es trascendental traducirlos de la mejor forma, ya que en ellos se encierra la esencia del texto. A pesar de la importancia que tiene la traducción de títulos y subtítulos, se ha escrito relativamente poco al respecto. Entre los autores disponibles que abordan el tema tenemos a Gerardo Vázquez Ayora, Paul Newmark, Marina Orellana y Christiane Nord. Por ejemplo, Gerardo Vázquez Ayora señala que los títulos deben sugerir más que decir; deben tener una visión factiva, es decir, deben hacer referencia a los hechos y deben estar en voz pasiva; entre otros aspectos.

Los anglicismos de frecuencia son un fenómeno común que se presentan en una traducción. Por esta razón se analiza su presencia y se trata de dar solución a ellos, es decir, se brinda posibles soluciones para evitarlos. Valentín García Yebra entre otros destacados autores brinda una lista de los anglicismos de frecuencia más comunes los cuáles comenta de manera amplia. Por otro lado, Gerardo Vázquez Ayora aborda el tema y los clasifica en anglicismos de estructura y de léxico.

La terminología del campo económico puede interferir en la comprensión del lector, ya que al usarla el autor del texto original parte del supuesto que los lectores tienen un conocimiento mínimo de la terminología empleada. Por lo tanto, usa el término sin definirlo o explicarlo. En el texto original la frecuencia de uso de estos términos es bastante alta. Es por esta razón que se analiza su presencia y se trata de dar solución, ya que de otra forma la comprensión del lector será menor.

## V. Conclusión

El proyecto de graduación contiene la versión traducida del texto seleccionado así como un capítulo de generalidades, que presenta información general y pertinente sobre el texto original y el texto traducido. El siguiente capítulo aborda el problema terminológico presente en la traducción que se soluciona con la elaboración de un glosario de términos económicos. Además, se detalla el proceso que se siguió para hacerlo. Seguidamente se analiza el problema de la traducción de títulos y subtítulos que en palabras de Vázquez-Ayora «es una ciencia aparte», por lo que requiere de mucho cuidado y creatividad al traducirlos al castellano. En el penúltimo capítulo, se examina la presencia de anglicismos de frecuencia en la traducción y se brindan opciones para evitarlos. Finalmente, se analiza la presencia de los términos económicos y los problemas que supone para la traducción. Para ello se explican algunos de los términos encontrados y se brinda la solución del traductor para el problema.

Capítulo I  
Generalidades

## A. Introducción

El presente capítulo le permitirá al lector tener una idea clara sobre los aspectos más importantes que un traductor debe tomar en cuenta a la hora de traducir. Estos aspectos tienen que ver con el texto original y el texto traducido; de manera que se logre alcanzar una versión traducida lo más fiel al original.

Este capítulo contendrá los siguientes aspectos:

1. breve reseña del texto traducido,
2. intención del texto original (TO) y el texto traducido (TT),
3. actitud del autor,
4. referencias culturales del TO y sus implicaciones en el TT,
5. campo al que pertenece el TO y los temas abordados en él,
6. tipo de publicación del TO y del TT,
7. tipos de discurso encontrados en el TO y en el TT,
8. modalidades discursivas y su consecuencia en el TT y
9. rasgos estilísticos del TO y del TT.

## B. Análisis

El texto traducido consta de la parte introductoria y los primeros tres artículos de la primera parte del libro *The Subtle Anatomy of Capitalism*, editado por Jesse Schwartz. De manera general, los artículos abordan el tema de las inconsistencias lógicas de la economía moderna, es decir, las debilidades intrínsecas en el modo de producción capitalista. El editor expone en forma breve cómo se desarrollan los temas en el libro desde diferentes perspectivas. Además, en los artículos traducidos cada autor examina un tema en específico. En el primer artículo, la profesora

Joan Robinson analiza la importancia que adquiere la teoría económica en la economía moderna, esto es, analiza la controversia existente entre los economistas teóricos sobre el significado y la medida de capital. En el segundo, el profesor E.K. Hunt aborda el tema sobre la teoría de la economía del bienestar, es decir, analiza el comportamiento del individuo que le permite un mayor bienestar, lo que constituye la esencia de la economía del bienestar. Finalmente, el profesor Michael J. Carter hace una crítica al concepto de capital humano, en otras palabras, examina los fundamentos de las estructuras ideológicas de este concepto, basándose en el análisis del materialismo dialéctico. Asimismo, es importante saber que todos estos escritores son profesores renombrados y pertenecen a una corriente del pensamiento específica, la marxista.

Por otro lado, la intención del texto original consiste en hacer una crítica a las debilidades que tiene el sistema de producción capitalista y señalarlas comparándolas con lo que la teoría marxista plantea. Sin embargo, la intención del texto traducido diferirá ligeramente, éste informará al lector el ambiente que se vivía en la década de 1970 cuando se hicieron tales críticas.

Los autores y el editor toman una actitud subjetiva al abordar los diversos temas, ya que utilizan recursos para persuadir al lector que lo que ellos proponen es lo correcto. Por ejemplo, el uso en algunos casos de las comillas, «productividad marginal» (ver primera página del texto traducido), de esta forma se le agrega cierta ironía a lo que se entrecomilla. Asimismo, es importante tener presente que ellos pertenecen

a la corriente marxista por lo que se encargarán de señalar las debilidades del sistema en el que vivimos actualmente.

Los lectores del texto original pueden ubicarse dentro del área de las ciencias sociales con un nivel de educación alto y un vasto conocimiento sobre los temas que se abordan. En el caso de los lectores del texto traducido este estará dirigido a los profesores del área de economía política y los estudiantes de economía.

El libro es una recopilación de artículos escritos por renombradas personalidades de esta área del saber. Todos ellos provienen de diferentes universidades del mundo; de manera que se brinda una visión de mundo más amplia sobre la problemática del capitalismo.

La cultura receptora del texto original son los profesores del área de economía y tal vez en un menor grado los estudiantes; asimismo, son un grupo de personas pertenecientes al grupo de países desarrollados, por lo tanto tienen una visión de mundo diferente, es decir, los problemas que se analizan serán observados desde una visión de ganadores.

La cultura receptora de la traducción difiere de la del texto original, puesto que en primer lugar, geográficamente estamos en el Tercer Mundo; segundo, pertenecemos al grupo de países subdesarrollados por lo que nuestra percepción de estos problemas diferirá de la realidad de los acontecimientos. Por ejemplo, el efecto que produce la dinámica capitalista se percibe por esta cultura desde una óptica de perdedores, ya que incide en nuestro bienestar.

El texto original se ubica dentro del campo de las ciencias sociales, en específico el de la economía. El texto original es un

conjunto de artículos recopilados en un libro para usarse como libro de referencia. Por el contrario, el texto traducido, a pesar de mantener la misma presentación del texto original, se usará como material de apoyo para los profesores y los estudiantes en los cursos que permitan una discusión de los temas tratados.

El texto original pertenece al género discursivo del ensayo científico, por lo que contendrá vocabulario técnico, etapas de intensificación, segmentación por párrafos, neologismos y palabras intraducibles. Además, se introducen citas textuales de otros autores y se incluye, en algunos casos, un registro informal que es un recurso de estilo usado por el editor para recibir respuesta del lector. Por ejemplo, en el texto original el editor describe de forma peculiar a los econométristas y mediante tal recurso le agrega un significado especial a la frase «clenched-jawed econometricians» que sugiere que los econométristas son inflexibles.

En el texto original es posible encontrar la función vocativa<sup>1</sup>, informativa<sup>2</sup> y expresiva<sup>3</sup>; sin embargo, la función que predomina es la expresiva. La esencia de esta función se encuentra en la mente del escritor. Por lo tanto, se encontrarán algunas de las siguientes características:

1. un planteamiento de peso,

---

<sup>1</sup> Se entiende por **función vocativa** aquella función que persuade al lector mediante el uso del lenguaje, es decir, trata de obtener alguna reacción del lector. Ver Peter Newmark *A Textbook of Translation*. (Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall Inc., 1988). p. 41.

<sup>2</sup> Se entiende por **función informativa** aquella función que enfatiza el contexto de la situación, los hechos, las ideas, es decir, el texto en sí. Esta consiste en informar al lector sobre algún hecho. Ibid. p. 40.

<sup>3</sup> La **función expresiva** transmite los pensamientos de hablante, escritor del texto, hace uso del lenguaje para expresar lo que siente. Ibid. p. 39.

2. el sello personal del autor y
3. la característica de ser un texto denotativo.

Cuando se inicia el proceso de traducción y predomina la función expresiva, se debe estar atento a distinguir los siguientes componentes personales (Newmark, p. 38):

1. colocaciones inusuales,
2. metáforas creativas,
3. palabras que no tienen traducción,
4. uso de una sintaxis no convencional y
5. neologismos.

Todos estos aspectos constituyen los elementos de la expresividad del texto, por lo que no deben neutralizarse; es preciso buscar formas alternativas en la lengua meta para poder transmitir el mensaje del texto original.

Por otra parte, el texto original tiene una combinación de registros (formal e informal), así como neologismos que se deben escribir en la lengua original acompañado de una nota de la traductor y de palabras intraducibles. En este último caso, se hace una nota de la traductora o del traductor explicando el significado de la palabra. Por ejemplo, con la palabra *individualethik* se explica su significado conservando su forma original.

La metodología de traducción empleada es la traducción comunicativa<sup>4</sup>, ya que mantiene la exactitud del mensaje del texto original

---

<sup>4</sup> En este caso se usa la definición dada por Peter Newmark, la traducción comunicativa consiste en traducir al nivel del lector; de manera que se reproduzca el contenido del texto original y este pueda ser entendido por el lector. Ibid. p. 47.

y es a la vez una forma económica (Newmark, p. 47). Este tipo de traducción enfatiza el mensaje y la esencia del texto en donde se utiliza un lenguaje sencillo, claro y conciso. La selección de este método de traducción se debe a que al ser el texto tan expresivo necesita que su traducción sea concreta y concisa; de manera que al presentar las ideas haya coherencia. Por el contrario, se limita el acceso a ellos y lo que se persigue es que pueda ser leído por los profesores y estudiantes.

En breve se puede señalar que todos los elementos que se analizaron en detalle serán importantes cuando se examinen los siguientes cuatro capítulos (el glosario de términos económicos, la traducción de títulos y subtítulos, los anglicismos y la terminología del campo económico), ya que al tener presente todos los aspectos que intervienen en una traducción se puede evadir las dificultades que se presentan en una traducción.

## Capítulo II

### Glosario de términos económicos

## **. Introducción**

La traducción de un tema económico conlleva una serie de dificultades para el traductor, ya que en algunos casos, los términos pueden presentar una ambigüedad debido a que éste puede pertenecer a una disciplina específica. Por lo tanto, se considera fundamental elaborar un glosario de los términos que presentan alguna dificultad para el traductor.

### **I. Antecedentes**

El problema que presentan estos términos consiste en que adquieren algún significado especial dentro del texto, ya sea por que éste se encuentre entrecomillado, pertenece a una corriente del pensamiento económico o se desconoce el significado del término.

En este capítulo, se desglosará el proceso que se siguió para elaborar un glosario para uso del traductor. En él se incluirán algunos términos técnicos o empleados en el libro que se tradujo *The Subtle Anatomy of Capitalism*. Además, es importante aclarar que las definiciones dadas serán usadas, de manera exclusiva, en la forma en que aparecen en el texto original.

### **III. Análisis**

Al iniciar el proyecto de elaboración de un glosario para el traductor en el campo de la economía y áreas afines, consideré relevante brindar el equivalente que aparece con mayor frecuencia en la lengua meta. G. Haensch en el libro *La lexicografía* afirma que «en los diccionarios terminológicos hay que registrar también los términos que, aunque se usan, se consideran incorrectos...» (Haensch, p. 532). Así como su subespecialidad, en algunos casos, y de dar una pequeña definición de los términos, ya que este tipo de vocabulario adquiere un

significado diferente de acuerdo a la disciplina a la que pertenezca dentro del campo de la Economía. Por ejemplo, G. Haensch señala que «un término técnico puede tener dos o más acepciones diferentes en las respectivas sub-especialidades de la materia que es objeto de la descripción, es decir, hay polisemia...» (Haensch, p. 531) Por lo tanto, al brindarle la definición, el traductor estará más consciente del significado que necesita a la hora de traducir y no se enfrentará al problema de la polisemia. Por ejemplo, el término **fuerza laboral** (en inglés, labor force) puede usarse indistintamente en el área de la Economía Política y en el área de la Teoría Microeconómica, sin embargo, dentro de cada una adquiere un rasgo distintivo. En la primera área es una mercancía capaz de generar valor y en la Teoría Microeconómica es un recurso productivo que colabora en el proceso producción un bien. Además, es importante mencionar que las fuentes empleadas para encontrar los equivalentes en la lengua meta son en su mayoría de textos traducidos aunque se utilizaron textos escritos originalmente en castellano. Posteriormente, me referiré a este aspecto de manera más amplia.

El texto usado puede ubicarse dentro de las ciencias sociales; en específico, en el campo de la Economía. Esta a su vez, engloba las diferentes disciplinas tales como la macroeconomía, microeconomía, economía política, entre otras. De manera que, al clasificarlo como un texto científico este tendrá características muy particulares, entre ellas se puede mencionar el uso de un vocabulario técnico, uso de neologismos, una lógica de causa-efecto, segmentación por párrafos, etapas de intensificación, dos sustantivos agrupados, dos verbos agrupados, etc.

La elaboración de un glosario para el traductor en el área de la economía requiere que este reúna tres aspectos: el equivalente en la lengua terminal, la subespecialidad y una breve definición del término. En relación al primer aspecto es la meta práctica que se persigue al elaborar un glosario bilingüe. En cuanto al segundo aspecto, la subespecialidad, es necesario para que el traductor pueda ubicar el término de acuerdo a la disciplina y la corriente a la que pertenece. La definición permite que el traductor tenga una idea de lo que significa el término y de esa forma podrá emplearlo correctamente.

En palabras de G. Haensch:

«los términos técnicos no son siempre tan exactos ni se definen tan bien como se cree comúnmente o como debería ser para la terminología pudiera cumplir su misión de instrumento de comunicación. Esto ocurre en ciertas disciplinas científicas en que hay pluralidad de escuelas y falta acuerdo sobre conceptos y términos (Haensch, p. 530)».

Este último aspecto es fundamental para un texto del área económica, ya que la ambigüedad de los términos es una característica intrínseca de los mismos.

Para el procedimiento de trabajo se tomaron en cuenta dos aspectos que son: 1) cómo se llevó a cabo y 2) porqué se escogió tal procedimiento. El cómo del procedimiento de trabajo se puede resumir en los siguientes aspectos:

- a) búsqueda de las entradas de un texto que presentaran una dificultad a la hora de traducirlas;
- b) lectura exhaustiva de los equivalentes en la lengua meta en textos originalmente escritos en la lengua meta, si esto no fuera posible, entonces se podía recurrir a textos traducidos, fuentes secundarias u orales;

c) elaboración de una ficha para cada entrada que tuviera los siguientes elementos: el término en inglés, la cita original en inglés la cita original en español y el término en español.

Por ejemplo:

**investment boom**

"...what this country needs is an **investment boom**..."  
(Schwartz: *The Subtle Anatomy of Capitalism*) p. 2.

«...**estímulos a la inversión** en actividades por lo que...»  
(Vargas ed.: *Crisis económica y ajuste estructural*) p. 11.

«...un programa muy ambicioso podría conseguir **eleva** la **inversión** neta...» (Samuelson: *Economía*) p. 973.

**estímulo a la inversión, elevar la inversión**

El porqué de tal procedimiento se debe a que al elaborar un glosario es necesario considerar todos los aspectos mencionados, ya que estos le permitirán al traductor saber cómo aparece el término en el texto original y las posibles equivalencias en la lengua terminal. Asimismo, se escoge la equivalencia más apropiada de acuerdo al contexto de la palabra. De esa forma los equivalentes que se obtienen serán los más adecuados según el uso dentro del texto.

En el formato del glosario de términos económicos, las entradas están ordenadas alfabéticamente (del inglés al español) y se presentan en **negrita** para diferenciarla del equivalente, así es más fácil ubicarla y saber cuál es la entrada. Seguidamente, se da la subespecialidad a la que pertenecen en paréntesis y su equivalente en la lengua meta. En la línea siguiente se da una breve definición de la entrada introducido por la palabra **definición**, de manera que el usuario lo pueda localizar fácilmente. Además, se incluye un glosario de las entradas en español, en orden alfabético. La selección de este formato es para facilitarle al

traductor la rápida ubicación del término que busca en ese momento y el glosario (español-inglés) le ayudará a localizar la entrada si él no tiene una idea de cómo se dice en inglés.

Asimismo, es importante incluir una breve reseña sobre los diccionarios empleados en esta investigación para tener una idea de que tipo de diccionarios se usaron, los cuales menciono a continuación:

- El *English Learner's Dictionary*, tiene un contenido bastante amplio en donde se incluye la definición del término en inglés, su pronunciación, y una serie de apéndices gramaticales de suma importancia para el traductor. Este diccionario es provechoso para un traductor, ya que le ofrece una serie de soluciones a posibles dificultades al que se enfrenta él al traducir.

- El *Diccionario enciclopédico* consta de tres tomos, los cuales presentan la definición de las entradas y para algunas áreas ilustran los términos con láminas de color. Esto es fundamental para un traductor, ya que puede visualizar la entrada en dichas láminas y por lo tanto, buscar un equivalente en la lengua de llegada.

- El *Diccionario Durvan de la lengua española*, contiene la definición de las entradas, su etimología, los refranes, las locuciones, términos técnicos, americanismos, selección de sinónimos y la equivalencia de los términos en 6 idiomas (inglés, francés, alemán, ruso, portugués e italiano). Este diccionario le permitirá al traductor conocer diversos aspectos que son fundamentales de tener presente cuando traduce y de contar con los diferentes equivalentes en los idiomas mencionados.

- El *Pequeño Larousse ilustrado* le brinda al usuario la definición del término en español con ejemplos, además de ilustraciones, mapas de color, locuciones latinas y extranjeras y un diccionario de historia, geografía,

ciencia y artes. De esta forma, el usuario cuenta con una gran cantidad de elementos que le ilustran cómo resolver las diversas dificultades que se le presentan al traducir con la ventaja de que brinda ejemplos del uso de la definición en castellano.

- El *Diccionario moderno español-inglés, inglés-español* contiene las definiciones de inglés a español y de español a inglés, con su respectiva pronunciación e indicaciones gramaticales. Además, incluye láminas de color, apéndice gramatical del inglés y del español y otros apéndices de unidades monetarias y la temperatura en ambos idiomas. Este diccionario es de mucha utilidad para el traductor, ya que incluye aspectos tales como las unidades monetarias en inglés y en español de manera que el traductor pueda hacer las conversiones pertinentes a la lengua de llegada.

- El *Glosario de términos económicos y siglas utilizados en el tema del comercio exterior* contiene la definición de los términos y las siglas en español. Al ser un glosario monolingüe (español) es útil para el traductor porque define las entradas y en los casos en que la sigla en inglés es más común se define en español y se da las siglas en dicho idioma.

- El *Diccionario de economía* de Sergio Ricossa le brinda al usuario la opción de encontrar la definición por esquema; los esquemas que incluyen son tres: microeconomía y largo plazo, macroeconomía y corto plazo y política económica. Este diccionario es muy útil para el traductor, ya que él puede ubicar la definición que necesite de acuerdo al área a la que pertenezca el término.

- El *Diccionario de economía* de Arthur Seldon y F. Pennance, contiene la definición en español con las siglas correspondientes y recomienda

bibliografía para el usuario. Este diccionario puede ser provechoso para un traductor, ya que al recomendarle una bibliografía al usuario, éste puede verificar, por ejemplo, el uso más frecuente de la entrada o puede conocer más sobre el término que le interesa.

- El *World Bank Glossary English-French-Spanish* contiene abreviaciones usadas en inglés, francés y español, la traducción de las entradas en tales idiomas, el índice de términos en francés y en español. Este glosario le permite al traductor conocer las abreviaciones usadas en cada idioma en el caso de que desconozca las abreviaciones que se usan en estos idiomas, sin embargo presenta una desventaja, ya que al no ofrecer una definición limita el uso que le pueda dar el usuario.

En general, el proceso de investigación y elaboración del glosario fue difícil por un lado, ya que al buscar textos auténticos del material que se escogió se encontró que eran escasos, se contaba con fuentes no auténticas (textos traducidos), por lo que los equivalentes no son totalmente fidedignos, pero se debe señalar que esta situación no se presenta para todas las entradas. Sin embargo, el glosario reúne tres elementos importantes que son necesarios para que el traductor use correctamente los equivalentes de las entradas (la subespecialidad, la equivalencia y la definición). Todo esto le permitirá al traductor saber cuando se debe usar el equivalente de acuerdo al contexto y le evitará caer en el error de usar una equivalencia incorrecta.

#### IV. Conclusión

En síntesis, se puede decir que la confiabilidad de los equivalentes tienen un sesgo negativo, ya que en su mayoría las fuentes usadas eran de textos traducidos. Sin embargo, es importante señalar que

la gran mayoría de literatura sobre temas económicos relevantes, por ejemplo, las propuestas teóricas de algunas corrientes económicas, surgen en los Estados Unidos por lo que el sesgo es negativo pero en menor grado. Por lo tanto, para una investigación futura es indispensable contar con más tiempo para poder llevar a cabo una búsqueda mucho más exhaustiva de fuentes auténticas y así tener la certeza de que los equivalentes son los mejores.

## Glosario (inglés-español)

**abstinence theory**, teoría de la abstinencia

Definición: se basa en la preferencia por el consumo inmediato respecto al consumo futuro, preferencia por las cosas cercanas en el tiempo respecto de las cosas lejanas.

**aggregate demand** (macroeconomía), demanda agregada

Definición: es el gasto total planeado en la economía en conjunto en un período dado y su determinación se da a nivel agregado de precios y por otros factores tales como la inversión, el gasto público y la oferta monetaria.

**capital**, capital

Definición: es todo aquello que el hombre ha construido para facilitar el proceso productivo.

**commodity**, bien

Definición: es cualquier cosa que satisface, directa o indirectamente, las necesidades o deseos del hombre.

**demand**, demanda

Definición: es la cantidad de bienes o servicios que los individuos estarán dispuestos a compra a un precio dado.

**economic growth**, crecimiento económico

Definición: es la expansión de la producción nacional potencial de un país, es decir, la expansión del poder económico de un país para producir.

**exchange**, intercambio

Definición: es una relación social entre dos o más individuos, es una negociación en donde cada individuo recibe una utilidad.

**externalities**, externalidades

Definición: es una actividad que afecta a otras de forma positiva o negativa sin que estos paguen o sean pagados.

**factors of production**, factor(es) de producción

Definición: son todos los servicios de trabajo, las materias primas, la tierra, la maquinaria, el equipo necesarios para producir las mercancías (bienes) o servicios.

**fetishism of commodities** (economía política), carácter fetichista de la(s) mercancía(s)

Definición: es una situación en la que las relaciones entre los seres humanos son sustituidas por relaciones de individuos impersonales, dominadas por las mercancías en apariencia neutrales, objetivas, pero que mistifican el mayor poder de unos intercambiadores en detrimento de otros.

**general equilibrium**, equilibrio general

Definición: es una situación de equilibrio de la economía en conjunto, en la que los precios de todos los bienes y servicios son tales que todos los mercados se encuentran en equilibrio, por lo que no existen presiones por el lado de la oferta o de la demanda.

**great slump of the 1930's**, depresión en la década de 1930

Definición: es un período prolongado durante el cual el desempleo es inusualmente elevado y las plantas están funcionando muy por debajo de su capacidad.

**human capital theory**, teoría del capital humano

Definición: se basa en el conjunto de trabajadores dependientes o independientes.

**income**, ingreso

Definición: es la cantidad de dinero de la que dispone el individuo para hacer sus compras en un periodo determinado.

**investment boom** (macroeconomía), estímulo a la inversión

Definición: es una actividad económica cuyos beneficios se obtienen en el futuro y se estimula alguna de las formas que ella adopta. Esta adopta tres formas que son: a) la construcción de una nueva planta y equipo para las empresas; b) la construcción de nueva vivienda residencial y c) el aumento de las existencias.

**labor force**, fuerza laboral

Definición: está formada por todos los individuos capaces de trabajar y que tienen deseos de hacerlo por una remuneración: empleados y desempleados.

**macroeconomic shocks** (macroeconomía), shock de oferta (o de la demanda)

Definición: se representan por un desplazamiento ascendente de la curva de oferta agregada dando lugar a una subida de los precios y a una disminución de la producción los cuales afectan los objetivos primordiales de la política económica.

**marginal opportunity cost** (microeconomía), costo marginal de oportunidad

Definición: es el valor de la alternativa desechada por la elegida, en el mejor uso de los recursos.

**marginal product** (microeconomía), producto marginal

Definición: es la producción adicional que se obtiene cuando se agrega en una unidad del insumo variable en el proceso productivo, manteniendo constantes los demás factores.

**marginal productivity** (microeconomía), productividad marginal

Definición: es la variación del uso de un factor productivo, manteniendo constante el uso del otro factor de manera que se establecen las repercusiones sobre los productos atribuibles exclusivamente al factor que se varía.

**marginal rate of substitution** (microeconomía), tasa marginal de sustitución

Definición: la tasa marginal de sustitución de X a cambio de Y mide el número de unidades de Y que deben sacrificarse por unidad adicional de X de tal forma que se conserve un nivel constante de satisfacción.

**market**, mercado

Definición: es cualquier organización que tenga el objeto de poner en contacto a compradores y vendedores, para establecer precios de intercambio.

**market price**, precio de mercado

Definición: es el precio fijado por el mercado cuando los oferentes y demandantes llegan a un acuerdo.

**monopoly**, monopolio

Definición: es una estructura del mercado en la que sólo hay un productor que ofrece el bien o servicio y que no tiene un sustituto cercano, además de la existencia de barreras de entrada a dicha estructura de mercado.

**overproduction crisis**, crisis de sobreproducción

Definición: es cuando se produce más bienes de los que se necesitan en el mercado, por lo tanto se entra en una crisis.

**Pareto optimality** (microeconomía), óptimo de Pareto

Definición: es cuando cualquier reorganización que aumente el valor de una variable necesariamente disminuye el valor de otra y se puede decir que una organización (punto) constituye un óptimo de Pareto.

**perfect competition** (microeconomía), competencia perfecta

Definición: es un modelo económico de un mercado que posee las siguientes características: cada agente económico actúa como si los precios estuviesen dados; el producto es homogéneo; hay libre movilidad de recursos y todos los agentes económicos que intervienen en el mercado poseen un conocimiento completo y perfecto.

**price of commodities**, precio de la mercancía (s)

Definición: es el precio que el productor de la mercancía fija tomando en cuenta el costo de producción de la misma y el beneficio que obtendrá.

**production process**, proceso de producción

Definición: es el proceso en el cual se combinan factores productivos para crear un bien o servicio determinado que va a satisfacer una necesidad del hombre.

**productive resources**, recursos productivos

Definición: son los recursos necesarios para que el proceso de producción se lleve a cabo.

**profit maximization** (microeconomía), elevar al máximo el beneficio

Definición: es la búsqueda de una situación que se considera mejor que todas las demás posibles, es decir, se busca la mejor opción en donde se obtiene un beneficio máximo.

**rate of profit**, tasa de beneficio

Definición: es el porcentaje de beneficio obtenido sobre el capital invertido.

**raw material**, materia prima

Definición: es un bien económico material en forma bruta, que la naturaleza pone a disposición del hombre para que lo transforme en los ciclos productivos.

**reproduction** (economía política), reproducción

Definición: consiste en reproducir la producción pasada (reproducción simple) y en aumentar la capacidad productiva (reproducción ampliada).

**scarce resources**, recursos relativamente escasos

Definición: en una economía se parte siempre de que los recursos son escasos ante el grupo de necesidades crecientes, por lo tanto se debe tratar de organizar la producción usando los recursos de manera apropiada para no agotarlos.

**steady growth**, crecimiento sostenido

Definición: es cuando en la dinámica económica el aumento en la producción crece en la misma proporción, es decir, los factores que inciden en el proceso de producción crecen en la misma proporción (en un sentido cuantitativo).

**supply**, oferta

Definición: son las distintas cantidades de bienes o servicios que los productores están dispuestos a llevar al mercado con distintos precios.

**surplus value**, excedente de valor

Definición: es el excedente que se sustrae de la producción necesario para que la producción pueda realizarse en el período sucesivo.

**value**, valor

Definición: es la medida física de la riqueza usando una variable homogénea.

**welfare economics**, economía del bienestar

Definición: es una rama relativamente reciente de los estudios económicos dedicada a los llamados óptimos sociales (es decir, maximizar en nombre de la sociedad) y no de los óptimos individuales.

## Glosario (español-inglés)

bien, **commodity**

carácter fetichista de la (s) mercancía (s), **fetishism of commodities**

competencia perfecta, **perfect competition**

costo marginal de oportunidad, **marginal opportunity cost**

crecimiento económico, **economic growth**

crecimiento sostenido, **steady growth**

crisis de sobreproducción, **overproduction crisis**

demanda, **demand**

demanda agregada, **aggregate demand**

depresión en la década de 1930, **great slump of the 1930's**

economía del bienestar, **welfare economics**

elegir al máximo el beneficio, **profit maximization**

equilibrio general, **general equilibrium**

estímulo a la inversión, **investment boom**

excedente de valor, **surplus value**

externalidades, **externalities**

factor (es) de producción, **factors of production**

fuerza laboral, **labor force**

ingreso, **income**

intercambio, **exchange**

mercado, **market**

materia prima, **raw material**

monopolio, **monopoly**

oferta, **supply**

óptimo de Pareto, **Pareto optimality**

precio de la mercancía, **price of commodities**

precio de mercado, **market price**

proceso de producción, **production process**

producto marginal, **marginal product**

productividad marginal, **marginal productivity**

recursos productivos, **productive resources**

recursos relativamente escasos, **scarce resources**

reproducción, **reproduction**

shock de oferta (o demanda), **macroeconomic shocks**

tasa de beneficio, **rate of profit**

tasa marginal de sustitución, **marginal rate of substitution**

teoría de la abstinencia, **abstinence theory**

teoría del capital, **capital theory**

teoría del capital humano, **human capital theory**

valor, **value**

## Capítulo III

### Traducción de títulos y subtítulos

## I. Introducción

En un texto escrito los títulos o subtítulos recogen, en cierta forma, la esencia de ellos; de ahí la importancia que tiene para el traductor saber cómo deben traducirse. En algunos casos la traducción de los títulos y subtítulos resulta una tarea relativamente fácil; sin embargo, en la mayoría de ocasiones se torna muy difícil para el traductor. Por esta razón se decidió examinar este tema, de manera amplia, en el presente capítulo tomando en cuenta los diversos procedimientos de traducción que algunos destacados escritores plantean. Asimismo, este aspecto adquiere importancia, ya que de ellos dependerá el interés que muestre el lector hacia los textos.

El texto traducido tiene cinco títulos (incluido el nombre del libro) y nueve subtítulos; evidentemente, es un número considerable por lo que requiere que se analice a fondo el procedimiento seguido para lograr la mejor traducción posible de ellos. Para esto se examinarán los planteamientos de cuatro autores en el siguiente orden: Peter Newmark, Marina Orellana, Gerardo Vázquez Ayora y Christiane Nord.

## II. Antecedentes

La traducción de títulos o subtítulos requiere por parte del traductor destreza y creatividad, de otro modo habrá una pérdida de significado lo cual atenta en contra de el ideal del traductor. Peter Newmark, en el libro *A Textbook of Translation*, se refiere al tema de la traducción de títulos y reconoce dos tipos que son: el título descriptivo y el alusivo (Newmark, p. 57); cada uno de ellos tiene características específicas, así como el procedimiento de traducción que seguirán. Los títulos descriptivos detallan el tema principal del texto y deben ser traducidos «literalmente». Por el contrario, los títulos

alusivos hacen referencia al tema del texto, pero de forma indirecta; de manera que su traducción consistirá en transformarlos sin alterar el tema principal del texto.

Otra propuesta sobre el procedimiento de traducción de los títulos o subtítulos lo hace Marina Orellana en su libro *La traducción del inglés al castellano: Guía para el traductor*. Ella establece la diferencia que existe entre la elaboración de títulos o subtítulos en inglés y castellano (Orellana, p. 282.) Orellana señala que el traductor, en primera instancia, debe tener bien claro cuál es el mensaje central del texto y a partir de eso podrá encontrar un equivalente en el castellano. En el caso de que no tenga claro cuál es el mensaje principal o no logre encontrar un título o subtítulo en castellano que le satisfaga, ella recomienda leer completamente el capítulo al que corresponde en el texto original, como lo señala (Orellana, p. 283):

hay que leer primero el capítulo al que corresponde determinado título o subtítulo en inglés para encontrar la clave de uno que calce bien.

De manera general, plantea que dadas las características de los títulos o subtítulos en el castellano estos deben ser «breves y <sonar bien>, es decir, ser eufónicos».

Gerardo Vázquez-Ayora brinda otro procedimiento de traducción para los títulos o subtítulos. El establece que la «elaboración de títulos es una ciencia aparte, poco conocida y muy descuidada, causa de los mayores problemas del traductor» (Vázquez Ayora, p. 396). Es palpable la preocupación que externa Vázquez Ayora sobre la dificultad de traducir títulos y subtítulos, ya que estos «abarcen todo el universo

semántico de la obra...» (Vázquez Ayora, p. 396). El procedimiento de traducción que él plantea se resume en los siguientes aspectos:

1. deben ser breves,
2. deben sugerir,
3. deben ser sustantivados y
4. deben tener una visión factiva, es decir, es la visión que se obtiene con la voz pasiva.

Finalmente, Christiane Nord señala que el traductor debe considerar 'las funciones' del texto traducido en la lengua terminal; así como la fidelidad al sentido del texto original. Además, da una serie de preguntas que el traductor debe hacerse cuando traduce el título original:

1. ¿Cuáles son las funciones que este puede cumplir en su entorno cultural?
2. ¿Cuáles de estas funciones puede cumplir el título traducido en la cultura de llegada?

Asimismo, establece seis tipos de funciones del título (Nord, p.155):

1. La función distintiva es la que identifica el texto.
2. La función metatextual es la que informa sobre la existencia de un texto.
3. La función descriptiva o referencial es la describe el texto.
4. La función expresiva es la que expresa una evaluación del texto.
5. La función fática es la que establece un primer contacto entre el autor y el receptor.
6. La función operativa es la que atrae la atención del lector.

De esta forma el traductor tendrá la obligación de cerciorarse a cuál de ellas pertenece el título y a partir de ahí podrá traducir, sin dejar de lado la intención del autor del texto original. Además, Christiane Nord plantea que es fundamental tener presente que el título es un instrumento que mediatiza el acto comunicativo, por lo que es necesario ubicarlo en una cultura determinada y saber en que momento se llevó a cabo (Nord, p. 155).

### III. Análisis

Indudablemente, las propuestas mencionadas sobre el procedimiento de traducción para títulos o subtítulos señalan la importancia que tienen estos en el proceso de traducción. Los ejemplos se presentarán de la siguiente forma: los títulos y subtítulos del texto original en el orden en que aparecen en el texto original y su posible traducción, especificando y justificando el procedimiento de traducción empleado.

La dificultad de traducir los títulos y subtítulos se superó con la ayuda del procedimiento de traducción planteado por Vázquez Ayora (ver página 396); sin embargo, se tomaron en cuenta algunos aspectos mencionados por los otros tres autores, ya que todo ello permite que se alcance una mejor equivalencia de los títulos y subtítulos.

El título del libro traducido **The Subtle Anatomy of Capitalism** se traduce como **La anatomía oculta del capitalismo**. Este título no presentó mayor dificultad, ya que describe el tema principal que se aborda en cada artículo, es decir, se sugiere que el modo de producción capitalista tiene una estructura específica y ella oculta algunas formas en que se desarrolla. Asimismo, se establece la relación de anatomía-estructura haciendo referencia a que este modo de producción es un

conjunto de relaciones sociales y por lo tanto no hay pérdida de significado.

En la parte introductoria del libro el editor Jesse Schwartz comenta la presentación de la estructura del libro, es decir, los temas analizados en que artículo; sin embargo, para lograr esto hace uso de los subtítulos. El primer subtítulo **An Austere Science** se tradujo como **Una ciencia austera**, en este caso la traducción no presentó mayor dificultad, dado que al leer el contenido de este subtítulo era necesario mantener la característica descriptiva del mismo. En el segundo subtítulo **The Dialectics of Living Labor** no debía traducirse como **La dialéctica del trabajo viviente**, ya que se perdería el significado real del mismo, por lo tanto teniendo presente el tema principal de toda la obra y quienes lo escriben se tradujo como **La dialéctica de la clase trabajadora**, que es la clase social que mueve este sistema de producción. El tercer subtítulo **Cost-Benefits Analysis in the Age of Precision** se tradujo como **Análisis de costos y ganancias en la era de precisión**, en este caso, a pesar de no ser breve sugiere el tema que será abordado, la comparación entre los costos y las ganancias, las ventajas y desventajas de los proyectos económicos alternativos. Además, en el proceso de investigación de los equivalentes se encontró **Cost-Benefit Analysis** como **Análisis de costos y ganancias**; por lo tanto sería un error usar beneficios en lugar de ganancias. El cuarto subtítulo **Los Chicago Boys** se mantiene igual, ya que se hace referencia a un grupo específico conocido así en español, por lo que no se modifica. Es importante señalar que el título en el original aparece en español, debido a que fueron los latinoamericanos los que le dieron el nombre a este grupo. El quinto subtítulo **Mechanical Marx** se traduce

como **La dinámica marxista**, puesto que es la metodología marxista empleada la que se usa para explicar el funcionamiento del modo producción capitalista, es decir, la dinámica que sigue para examinar este sistema de producción. El sexto subtítulo **Production of Commodities by Means of Commodities vs Production of Commodities by Means of Capital and Wage Labor** presentó muchas dificultades, debido a la extensión y a la enorme cantidad de información que tiene. Una posible traducción para este subtítulo es el siguiente: **Producción de bienes mediante bienes frente a producción de bienes mediante capital y mano de obra asalariada**. Esta opción no es la más recomendable según lo apuntado por los autores mencionados con anterioridad debido a su extensión; sin embargo, se mantiene ya que de otra forma no se logra el efecto de la confrontación que el autor quiere lograr al confrontar la producción de bienes mediante diversos elementos. En este caso se leyó la parte correspondiente al subtítulo detenidamente, en especial el primer y último párrafo para encontrar un posible equivalente. Finalmente, el último subtítulo **Political Economy** se tradujo como **Política económica**, se hizo una traducción literal; de manera que se hace referencia al tema que se abordará en ese apartado.

El artículo que precede a esta parte introductoria está titulado como **The Relevance of Economic Theory** en donde se traduce como **La importancia de la teoría económica**, a pesar de ser una traducción literal se logra una buena traducción, ya que no se pierde el significado del título original. Asimismo, se sugiere los aspectos que se van a examinar en el artículo referentes a la teoría económica.

El artículo que le sigue se titula **The Ideal Foundations of Welfare Economics** al traducirlo queda de la siguiente forma: **Los**

**fundamentos teóricos de la economía del bienestar**, en este caso fue necesario leer por completo el texto al que corresponde el título para poder encontrar una traducción apropiada. En el caso de que se hubiera traducido sin leer el texto quizás el traductor hubiera obtenido un título parecido; sin embargo, lo que se hizo fue corroborar el significado real.

El último artículo del texto traducido tiene un título en forma de pregunta **To Abstain or Not to Abstain (Is That the Question?)**, que es una forma frecuente de elaborar títulos o subtítulos en el idioma inglés, y este se traduce como **La abstinencia puede ser la solución**, en este caso se debía transformar el título por completo, dado que en el castellano no es común presentar títulos en forma de pregunta para un texto perteneciente al género discursivo del ensayo científico. La modificación hecha se sustenta en la lectura del artículo; de manera que se cuestiona si la abstinencia es o no la solución a muchos problemas. Por lo tanto, se utiliza el recurso de la perífrasis verbal para lograr el mismo efecto del título original. Además, dentro de este artículo aparecen dos subtítulos que no presentaron mayor dificultad para traducirlos, ya que eran muy descriptivos. En el primero subtítulo **The Conceptual Structure of Human Capital Theory** se tradujo como **Estructura conceptual de la teoría del capital humano**; de esta forma se sugiere lo que el subtítulo del texto original brinda. En el segundo, **Critique of Human Capital Theory** se tradujo como **Crítica a la teoría del capital humano**, tomando en cuenta su especificidad en relación al tema.

Estos últimos dos subtítulos hacen referencia a teorías y conceptos ya establecidos en español en el campo de la economía; por lo que estos no deben modificarse. La traducción de ellos está sujeta a

traducciones previas en el campo y que se aceptaron como tales en el área de economía.

#### IV. Conclusión

La traducción de los títulos y subtítulos requiere por parte del traductor conocer el contenido principal de los temas correspondientes a los mismos; sin embargo, en algunas ocasiones a pesar de conocer y manejar bien el eje fundamental de los textos se requiere de destreza para modificarlos de manera apropiada a la lengua meta (castellano). Asimismo, es imprescindible conocer algunos planteamientos sobre el procedimiento de traducción de otras personas que ya cuentan con experiencia en este campo. Por lo tanto, se debe tener presente las recomendaciones que los expertos brindan tales como la extensión que deben tener (deben ser breves), el propósito que persiguen (deben sugerir y no decir lo que se va a analizar) y tener una voz pasiva (deben tener una visión factiva) no se puede escoger cualquier opción para traducir; ya que no se lograría obtener un buen equivalente. De otro modo, el traductor cometería un grave error al perder de vista la visión global de los títulos y subtítulos. Evidentemente, todos estos procedimientos de traducción pueden facilitarle al traductor su tarea, pero es fundamental que el traductor sea lo suficientemente creativo para encontrar las mejores soluciones a los problemas encontrados en la traducción de títulos y subtítulos. Además, se recomienda al traductor, para los casos en que la traducción de títulos o subtítulos sea casi imposible, leer la sección que corresponde a el título o subtítulo en especial el primer y último párrafo; ya que en la mayoría de las veces estos contienen la esencia de los mismos. Por lo tanto, el traductor

debe aprovechar esto y buscar cuáles son las palabras claves; de esa forma obtendrá el equivalente más apropiado.

## Capítulo IV

### Anglicismos de frecuencia

## I. Introducción

Los anglicismos de frecuencia\* son un tema conocido por los traductores, ya que ellos notan la presencia de este fenómeno dada la poca fluidez de un texto. Los traductores están conscientes de los problemas que ocasiona este fenómeno; sin embargo, debido al poco tiempo con que se cuenta y por requerir una solución rápida los traductores lo descuidan totalmente.

El tema sobre los anglicismos es muy amplio, por lo que en el presente capítulo se analizarán detalladamente algunos anglicismos de léxico que presentaron mayor dificultad al traducirlos al castellano.

Entre los anglicismos léxicos se analizarán los siguientes:

1. El anglicismo del adverbio **-ly**,
2. El anglicismo de la posición del adjetivo, y
3. El anglicismo de **such**.

Este problema ha sido analizado por dos autores prestigiosos en la rama de la lingüística aplicada a la traducción como lo son Gerardo Vázquez Ayora y Valentín García Yebra; sin embargo, para el desarrollo de este capítulo se usará como base teórica lo apuntado por Gerardo Vázquez Ayora.

## II. Antecedentes

En el proceso de traducción el traductor no sólo debe verter el sentido del texto original sino que debe tener presente la importancia que tiene la estructura de la lengua terminal; de esa forma, evitará usar los

---

\* Según Vázquez Ayora se está en presencia de un anglicismo de frecuencia «cuando en vez de seleccionar la más apropiada de las <correspondencias> que ofrece el español nos contentamos simplemente con copiar la forma más parecida o, inclusive, la misma del inglés...» Para leer más sobre el tema ver Gerardo Vázquez Ayora, *Introducción a la traductología*, (U.S.A.: Georgetown University, 1977) pp. 102-103.

anglicismos de estructura que no permiten que el texto fluya normalmente. Gerardo Vázquez Ayora en el libro *Introducción a la traductología* aborda el tema de los anglicismos de estructura y señala que este tipo de fenómeno afecta la estructura de la lengua terminal, se altera 'el orden de los elementos oracionales. En palabras de Vázquez Ayora (Vázquez Ayora, p. 104):

El traductor no puede imponer a una lengua la estructura, vale decir, el léxico, los giros y el orden de otra lengua. Es indispensable realizar ciertas adaptaciones por medio de métodos de investigación, para reproducir el mensaje en la estructura, giros y léxico propios del genio de la lengua a la que se traduce.

A pesar de que este tema no se va a analizar en detalle en este capítulo, es importante hacer una referencia a ello, en vista de que pueden alterar el sentido del texto original al tratar de imponer una estructura que no pertenece a la lengua de llegada. Sin embargo, el traductor debe considerar cuáles son las características propias de una lengua específica, debe saber que existe una cantidad de formas de transmitir el sentido sin tener que recurrir a <giros> externos y así poder adaptar el sentido en las formas más apropiadas de la lengua a la que vierte.

En relación a los anglicismos de léxico, Vázquez Ayora los define como aquellos que de una u otra forma interfieren en el vocabulario. El primer anglicismo de léxico escogido se refiere al adverbio *-ly*. Este tipo de adverbio es común en el idioma inglés; sin embargo, en castellano no es así (Vázquez Ayora, p. 116). Algunas opciones que pueden serle útiles al traductor son: en forma de, de manera que, entre otras. Es

importante tener presente que hay muchas otras formas, pero lo que el traductor debe hacer es buscar una forma que sea adecuada en la lengua terminal.

El segundo anglicismo de léxico es la **posición del adjetivo**. En el castellano el adjetivo va después del sustantivo y, por lo tanto, tiene un rasgo de definición. En el caso de que se anteponga el adjetivo al sustantivo, adquiere un rasgo evocador y afectivo. El traductor debe estar atento al rasgo que el texto original le dé; de lo contrario si se antepone el adjetivo automáticamente se cae en lo que Vázquez Ayora llama anglicismo de frecuencia.

Finalmente, el anglicismo de léxico **such** se traduce como dicho, dicha, tal o tales entre otras formas. Sin embargo, es necesario saber si identifica o intensifica y a partir de esto se puede variar el equivalente en la lengua meta.

### III. Consideraciones generales

En el presente capítulo se analizarán algunos de los ejemplos más representativos del texto traducido en el siguiente orden:

#### I. Anglicismos de léxico

- A. El anglicismo del adverbio **-ly**.
- B. El anglicismo de la posición del adjetivo.
- C. El anglicismo de **such**.

#### IV. Análisis

En una primera versión de la traducción me percaté de la gran cantidad de anglicismos de frecuencia presentes en el texto, ya que la lectura no fluía como en los textos originalmente escritos en castellano.

En el caso de los anglicismos de léxico tenemos los siguientes ejemplos:

#### **Anglicismo del adverbio -ly**

En el texto original contiene muchas formas en que se usa el adverbio -ly; de manera que en una primera versión traducida se reprodujo esta característica del texto original. Según lo apuntado por Gerardo Vázquez Ayora esta forma es frecuente en el idioma inglés, pero al verterlo al castellano es necesario buscar una forma alternativa para no recargar el texto con terminaciones en **-mente**.

Ejemplo 1:

En el texto original aparece de la siguiente forma (Schwartz, p. 8):

"... the junta has administered "shock treatment" to Chile -"huge slashes in government expenditures, **drastically** tightened credit and the elimination of subsidies on a wide range of necessities."

En este caso se debía buscar una forma que no fuera la terminación en -mente, por lo que la versión traducida queda de la siguiente forma (versión traducida, p. 25):

«La junta ha administrado «tratamiento de choque» para Chile, es decir, «enormes reducciones de los gastos de gobierno con una **restricción drástica** de crédito y la eliminació de subsidios en una escala amplia de necesidades...».

De esta forma se logra evitar el uso del anglicismo **-ly** que, en algunas ocasiones, puede entorpecer la comprensión por parte del lector.

## Ejemplo 2:

En el texto original encontramos el siguiente ejemplo (Schwartz, p. 10):

"Only in the Appendix are we offered some mention of *reswitching*, the term used to denote what is **essentially** the "Ricardo effect."

En el texto terminal queda de la siguiente forma (versión traducida, p. 31):

«En el anexo se menciona el recambio en el término usado para denotar que es esencialmente el «efecto ricardiano...»

Para este ejemplo en particular no se modifica el adverbio **-ly**.

## Ejemplo 3:

En el texto original aparece la siguiente oración (Schwartz, p. 12);

"**Frequently** this takes the guise of budget problems."

En la traducción queda así (versión traducida, p. 36):

«**Generalmente**, esto toma la forma de «problemas de presupuesto...».

En este caso no se modificó el adverbio **-ly**, ya que esta se puede traducir así, es decir, no implica que esta forma no se use sino más bien su uso es limitado. En el castellano existen <giros><sup>\*</sup>, como los llama Vázquez Ayora, para diversas formas del inglés.

## Ejemplo 4:

En el texto original aparece el siguiente ejemplo (Schwartz, p. 13):

"The present is a world in which *Monsieur Le Capital* and *Madame La Terre* gyrate **frenziedly** in their ghostly cakewalk, followed by a torrent

---

\* Se entiende por <giros> las diversas formas que existen en el castellano para expresar una idea.

of men and women, aged and youthful, in manhood and infancy, all in grim submission."

En este ejemplo la traducción quedaría de la siguiente forma (versión traducida, p. 36):

«Hoy día, lo que tenemos es un mundo en donde *Monsieur Le Capital* y *Madame La Terre* giran **frenéticamente** en su espectral escenario seguidos por un torrente de hombres y mujeres, ancianos y jóvenes, en la madurez y la infancia bajo una macabra sumisión...»

En este ejemplo se mantiene el adverbio **-ly (-mente)**; sin embargo, si se hubiera querido cambiar no modificaría el sentido de la oración. Esta es una opción de las muchas que hay.

#### **Anglicismo de la posición del adjetivo**

Cuando el traductor ha estado expuesto durante un tiempo considerable a una segunda lengua (inglés), las estructuras de ese idioma se quedan inmersas en la mente del traductor. Por lo tanto, es en ese momento que el traductor debe refrescar sus conocimientos en el tema que le ocasiona dificultades al traducir. Este es el caso con la posición del adjetivo, en la versión traducida el traductor corre el riesgo de verter al castellano de forma automática el adjetivo antepuesto al sustantivo, lo que distorsiona la esencia del texto. De tal forma, le da al sustantivo un significado que en el texto original no tiene; por lo que, está alterando el significado.

Evidentemente este es una dificultad que estuvo presente durante toda la traducción. A continuación se presentan los siguientes ejemplos:

## Ejemplo 1:

En el texto original aparece la siguiente frase (Schwartz, p. 12):

"A **mysterious evaporation** of funds often occurs when the institutional limits..."

En una primera versión queda así (versión traducida, p. 36):

«La **misteriosa desaparición** de fondos ocurre cuando los límites institucionales...»

En este caso el traductor no hace el cambio en la posición del adjetivo, por lo que se le está dando un carácter evocador (Vázquez Ayora, p. 128) y no corresponde al sentido del original. Por lo que al modificarlo le da un rasgo de definición y queda de la siguiente forma:

«La **desaparición misteriosa** de fondos ocurre cuando los límites institucionales...»

## Ejemplo 2:

En el texto original se encuentra el siguiente ejemplo (Schwartz, p. 19):

"In the "**scarce resources**" case, if more land becomes available to a given labor force..."

En una primera traducción queda así (versión traducido, p. 48):

«En el caso de los «**escasos recursos**» si la fuerza tuviera un mayor acceso a la tierra...»

En este ejemplo se altera el sentido del sustantivo, lo que se deduce es que son pocos los recursos, que no es lo que en el original se entiende debe modificarse de la siguiente forma:

«En el caso de los **«recursos escasos»** si la fuerza tuviera un mayor acceso a la tierra...»

De esta forma se transmite la idea del original de que los recursos son pocos y se agotan.

Ejemplo 3:

Otro ejemplo de la anteposición del sustantivo se encuentra en el texto original (Schwartz, p. 20):

"A more **subtle line** of defense was to confine the argument..."

En la traducción inicial se mantiene la posición del adjetivo, tal y como se usa en el idioma inglés, por lo que se recomienda cambiar la posición de forma castiza.

«Una **línea más oculta** de la defensa era confinar el argumento...»  
(versión traducida, p. 49)

Ejemplo 4:

En el texto original aparece otro ejemplo de la posición del sustantivo (Schwartz, p. 21):

"The **radical economists** who have established a new movement..."

En este caso se pone el adjetivo después del sustantivo, ya que se define el tipo de economistas que son. Si se modifica esta estructura se entendería que los radicales son economistas lo que altera el significado original.

«Los **economistas radicales** quienes establecen...» (versión traducida, p. 52).

### Anglicismo de such

En este tipo de anglicismo de léxico el traductor, debe diferenciar el que identifica o el que intensifica; de manera que logre verterlo satisfactoriamente a la lengua terminal. Este anglicismo se traduce, generalmente, como **dicho**, **dicha** y **tal** y en sus formas plurales.

#### Ejemplo 1:

En el texto original aparece el siguiente ejemplo (Schwartz, p. 24):

"... constrained utility maximization results in commodities being chosen in **such** proportions that the individuals..."

En la versión traducida queda de la siguiente forma (versión traducida, p. 56):

«...la utilidad maximizada pero limitada da como resultado el que se seleccionan en proporciones **tales** que...»

En este caso **such** no se usa las formas **semejantes** o **dichas** sino que se usa **tales** para intensificar las proporciones de la utilidad maximizada.

#### Ejemplo 2:

En el texto original aparece el siguiente ejemplo (Schwartz, p. 24):

"This paper is an attempt to substantiate **such** a conclusion..."

En la traducción queda de la siguiente forma (versión traducida, p. 56):

«Este estudio intentará justificar **esa** conclusión...»

En este ejemplo se usa **esa** para identificar cuál es la conclusión. De esa forma se logra mantener la equivalencia entre el original y la versión traducida.

Ejemplo 3:

En el texto original se encuentra el siguiente ejemplo (Schwartz, p. 40):

"...indeed, it results precisely through the risk sensitivity of **such** markets..."

En la versión traducida queda de la siguiente manera (versión traducida, p. 89):

<<... de hecho, los resultados provienen de la sensibilidad riesgosa en **este** tipo de mercados...>>

En este caso such se traduce como **este**, ya que se está identificando el tipo de mercado. De manera que no se puede usar otro equivalente, pues se pierde el significado del original.

## V. Conclusión

En un proceso de traducción el traductor se encuentra inmerso en un mar de ideas que el autor del texto original quiere transmitir, y es su deber transmitirlo sin perder de vista la estructura de la lengua meta a la que está vertiendo. Además, debe tener presente las posibilidades que la lengua meta le ofrece de lo contrario no logrará cumplir con la meta práctica de todo traductor que es reproducir el sentido del texto fuente en una forma castiza.

Los anglicismos de frecuencia se convierten en tales cuando, por ejemplo, el traductor repite de forma sistemática el mismo error durante toda la traducción, es deber del traductor buscar formas apropiadas posibles en la lengua de llegada. Por ejemplo, en el caso de la posición del adjetivo, para el castellano este va después del sustantivo cuando

este orden se altera anteponiéndolo al sustantivo y se hace de manera automática entonces se convierte en un anglicismo de frecuencia.

El proceso de revisión de la traducción es fundamental para alcanzar una equivalencia entre el texto original y el traducido. Para el caso del anglicismo de léxico del adverbio **-ly**, el traductor debe variar las diferentes formas que existen en castellano para traducirlo y de esa forma no recargará el texto traducido de una sola alternativa. En el anglicismo de léxico que corresponde a la posición del adjetivo, el traductor debe saber cuál es la estructura de cada lengua; de lo contrario, el texto traducido sonará extraño y tergiversará el significado original. Finalmente, con el anglicismo de léxico **such** es fundamental que el traductor reconozca cuál es la función que opera en ese momento. El debe reconocer en este tipo de anglicismo si está identificando o intensificando una cosa y apartir de ahí seleccionar la forma que calce con la función que cumple.

El traductor tiene la obligación de transmitir el sentido del texto original así como la estructura; sin embargo, no debe dejarse llevar por la primera opción que se le venga a la mente, debe saber cuáles son las limitaciones del idioma al que vierte y cuáles son los 'giros' permitidos.

**Capítulo V**  
**Terminología especializada**

## I. Introducción

La terminología<sup>1</sup> usada en el campo económico, así como en otros campos, representa para el traductor todo un reto, ya que se hace indispensable conocerla; de otra forma, se puede caer en el grave error de traducir el término sin considerar la importancia de su presencia en el texto. Asimismo, se presta para confundir al lector que tiene, quizás un conocimiento mínimo sobre ese campo, puesto que el traductor puede brindar una opción que no es la acuñada por el campo. Esta es una característica que se manifiesta en todos los textos escritos en los diferentes campos del saber.

En este capítulo se analizarán algunos términos, que por el estilo del texto no pueden ser variados y deben mantenerse en la forma en que se acuñaron en el campo económico. Asimismo, se explicará el significado de los términos y finalmente, se brindará una solución práctica al problema.

Esta dificultad la analiza G. Haensch en el libro *La lexicografía*, en quien baso el análisis del presente capítulo.

## II. Antecedentes

En algunos procesos de traducción, el traductor debe no sólo mantener el sentido del texto original sino también tomar en cuenta los rasgos estilísticos usados por el autor; de tal forma que se logre alcanzar una equivalencia apropiada y no se atropelle el estilo del texto.

---

<sup>1</sup> Se entiende por terminología al conjunto de términos que representan los conceptos de una disciplina, área o sector en el marco de un sistema conceptual. Ver Erika Schwarz *Traducción de textos sectoriales: importancia de la terminología* (Madrid: Editorial Complutense, 1990, p. 206).

G. Haensch en el libro *La lexicografía* comenta al respecto lo siguiente (Haensch, p. 530):

Desgraciadamente, los términos técnicos no son siempre tan exactos ni se definen tan bien como se cree comúnmente o como debería ser para que la terminología cumpliera su misión de instrumento de comunicación. Esto ocurre en ciertas disciplinas científicas en que hay pluralidad de escuelas y falta de acuerdo sobre conceptos y términos.

Para nuestro ejemplo en particular, un texto económico, se cuenta con una diversidad de escuelas de pensamiento que utilizan una terminología al escribir un texto. El problema fundamental es que el lector promedio no logra la comprensión total al enfrentarse a esa terminología, por lo que se hace necesario explicar su significado.

### III. Análisis

En el proceso de traducción estuvieron presentes muchos términos que el lector promedio desconoce. Sin embargo, se analizarán cinco términos que conformen una muestra representativa de este problema, ya que ellos denotan una corriente de pensamiento en específico.

En el caso del término **opportunity cost** (ver texto original, p. 6) se tradujo como **costo de oportunidad** (ver traducción, p. 13) por dos razones: en primer lugar porque el término fue acuñado en castellano de esa forma y en segundo lugar para no alterar el rasgo estilístico usado en el texto. La definición de este término se refiere a la selección que tiene que hacer un individuo ante dos posibles situaciones de las cuales la que elige le brindará una mayor satisfacción. Este término es empleado en la teoría microeconómica, de tal manera que si el traductor lo cambia, en su lugar brinda una explicación de la misma no sólo pierde el rasgo de estilo y pierde fuerza sino también modifica la intención

del texto original. En este caso es recomendable tener claro lo que el término significa para traducir el hilo conductor del texto original.

En un segundo ejemplo tenemos la frase **marginal preferences** (ver T0, p. 7) que se traduce como **preferencias marginales** (ver traducción, p. 14). En este ejemplo se mantiene la frase, ya que el autor lo usa para destacar el lenguaje cotidiano que usan los economistas cuando se reúnen. Se entiende por preferencias marginales a la selección que hace el individuo entre dos bienes, eligiendo la que le brinde una mayor satisfacción. En este caso se hace una nota de la traductora, explicando lo que el término significa y así no se altera el rasgo estilístico.

Como tercer ejemplo tenemos **blast furnace** (ver T0, p. 17) que se traduce como **alto horno** (ver traducción, p. 32). A pesar de ser un término técnico se hace necesario su uso, pero con una nota aclaratoria sobre su significado (es un horno para fundir hierro).

En un cuarto ejemplo nos encontramos con otro término técnico, pero que se encuentra ligado a los textos económicos a **stock of copper** (ver T0, p. 18). Este se traduce como **las existencias en cobre** (ver traducción, p. 33) para mantener el rasgo de estilo. Este es un término que se usa en contabilidad, que es una parte del estudio de la economía. En este caso se hace una nota de la traductora explicando su significado (son mercancías que no han sido vendidas en cierto momento).

Finalmente, el último ejemplo que se analizará es el término **externalities** (ver T0, p. 29) y se traduce como **externalidades** (ver traducción, p. 58). Este es un caso en el que el término tiene una frecuencia de uso más fuerte, y se define como una actividad que afecta positiva o negativamente a otras actividades, es decir, cualquier

actividad económica va a generar un efecto positivo o negativo sobre su entorno (individuos y empresas). La solución a este término es hacer una nota aclaratoria.

#### **IV. Conclusión**

La presencia de una terminología específica del campo de la economía demanda por parte del traductor conocer su significado para no alterar el significado del texto original y conocer su frecuencia de uso en la lengua meta. Todo ello para brindar al lector una versión lo más actualizada posible y fiel al original. Es fundamental tener en cuenta el área del saber que se traduce, es decir, si existen dentro del campo varias disciplinas de pensamiento que tengan una terminología específica.

En este capítulo se analizó una muestra pequeña, pero representativa de la dificultad que existe ante la presencia de terminología específica. Por lo tanto, se recomienda investigar el significado del término, conocer su frecuencia de uso, la disciplina de pensamiento a la que pertenece y si modifica el rasgo de estilo usado en el texto original. Asimismo, tener presente a quién va dirigido el texto traducido, esto permite que el traductor tenga más libertad al tomar la decisión de traducir el término. Además, si el término se presta a confusión es necesario hacer una nota de la traductora para evitar cualquier distorsión en el sentido.

## **Conclusiones**

### A. Breve resumen de la memoria

Durante el proceso de traducción se experimentaron diversas dificultades que entorpecían la fluidez de la versión traducida. De tal forma que se delimitaron cuatro objetivos generales para trazar un procedimiento de trabajo y solventar las dificultades encontradas.

En primer lugar se selecciona el vocabulario que pudiera presentar algún grado de ambigüedad en el texto original. En el capítulo correspondiente se ha informado sobre la investigación realizada para encontrar los mejores equivalentes, de acuerdo al uso que se le da a cada término dentro del texto original. Sin embargo, es importante mencionar que existen pocos glosarios que reúnan todas las entradas del campo económico. Además, en el glosario presentado aquí se brinda al lector la definición; de manera que el usuario pueda escoger el equivalente más apropiado de acuerdo al contexto.

Segundo, se analiza la dificultad existente al verter los títulos y subtítulos del inglés al castellano; por lo que se recurre a diferentes procedimientos de traducción que nos ofrecen algunos expertos en la teoría de la traducción. A pesar de las diversas opciones posible es el traductor el que toma la decisión de escoger cuál opción usar en la traducción de textos económicos.

Tercero, se identifican algunos anglicismos de frecuencia de léxico, que causaron mayor dificultad al verterlos al castellano. Estos son: el adverbio **-ly**, la posición del adjetivo y el anglicismo de **such**. Para este capítulo se hace referencia a lo anotado por Gerardo Vázquez Ayora en el libro *Introducción a la traductología*, él brinda varias soluciones para

evitar este problema; sin embargo, señala que es el traductor el que debe estar consciente de todas las formas posibles de traducirlas al castellano y no deben forzar la estructura de la lengua meta con la estructura de la lengua original.

Finalmente, se analizan algunos términos específicos del campo de la economía que al traducirlos no brindan mayor explicación del mismo. Es necesario tomar en cuenta a que disciplina de pensamiento pertenece, su frecuencia de uso en otros elementos para decidir cuál opción usar (el término acuñado en la lengua meta o una explicación del término).

En los cuatro capítulos se analizan algunos ejemplos extraídos del texto traducido; de manera que el lector puede entender qué fue lo que se hizo durante el proceso de revisión de la traducción y elaboración de la memoria, y por qué se hizo de esa manera.

#### **B. Implicaciones generales, aportes y recomendaciones**

La traducción de un texto que pertenece al género discursivo del ensayo científico les ofrecerá a futuros traductores la posibilidad de contar con una muestra más de un texto económico traducido. El lector podrá observar cuál debe ser el procedimiento a seguir cuando se enfrenta, por ejemplo, a una palabra intraducible, un término ambiguo, etc.

La traducción de este tipo de textos permitirá que el lector tenga a su alcance una perspectiva más sobre la crítica que se le hace al capitalismo. Todo ello enriquece la visión de mundo de los lectores y de esa forma él puede entender el funcionamiento del sistema social de producción en el que vive.

Además, la persona que tenga la oportunidad de leer estos artículos podrá observar los diferentes recursos de estilo propios de este género discursivo. Por ejemplo, el uso excesivo de palabras y frases entrecomilladas para señalarle al lector que se le agrega un significado especial o para identificar que lo que se encuentra entrecomillado se usará para destacar una connotación ideológica.

En cuanto a los aportes propios de esta investigación se puede mencionar los siguientes:

1. La elaboración de un glosario de términos económicos que reúne los elementos necesarios para encontrar el equivalente apropiado. A pesar de que las fuentes utilizadas no son escritas en castellano, por lo menos se cuenta con un equivalente en la lengua terminal que en la mayoría de casos ha sido acuñado por los hablantes.
2. La traducción de títulos y subtítulos le ofrecen al lector diferentes opciones de traducir este tipo de material. El lector tiene una muestra más de cómo traducir los títulos y subtítulos, pero requieren por parte del traductor destreza y un cuidado especial.
3. Las diferentes alternativas que ofrece el castellano para evitar usar los anglicismos de léxico entorpecen la fluidez y ocultan las diferentes alternativas que tiene el idioma. El traductor debe considerarlos ya que de otra forma alterará la esencia del texto original.
4. El análisis de terminología le ofrece a futuros traductores una muestra de cómo se debe abordar la presencia de los mismos en un texto, así como una posible solución.

5. El brindarles a futuros traductores una muestra más de cómo traducir un texto económico y así pueden analizar lo que se hizo para cada problema en particular.

Después de pasar por el proceso de traducción y la elaboración de la memoria, el traductor está más atento a las dificultades que puede encontrar en un proceso de traducción. El deber del traductor es lograr reproducir el sentido del texto original, así como la estructura, tomando en cuenta la lengua terminal.

Asimismo, se recomienda hacer una investigación exhaustiva de la terminología que se usa en el campo económico en donde se logren ubicar los equivalentes en textos originalmente escritos en castellano. De esa forma, el traductor estará más seguro al usar determinado equivalente.

Por otra parte, en la traducción de títulos y subtítulos es fundamental que el traductor sepa cuál es la esencia de ellos. Además, debe tener en mente que son una 'ciencia aparte' como lo llama Gerardo Vázquez Ayora y que de ellos puede depender el éxito que tenga el texto traducido.

Además, el traductor debe tener un conocimiento amplio de su propia lengua (castellano) para evitar al máximo el uso de los anglicismos de frecuencia. En la memoria de este proyecto se analizó el tema de los anglicismos de léxico, específicamente, el adverbio **-ly**, la posición del adjetivo y el anglicismo de **such**; sin embargo, es fundamental que el estudiante que inicie la carrera en traducción ahonde en esta problemática para que no modifique y cambie el sentido del texto original.

Finalmente, el traductor debe realizar un estudio previo de la terminología empleada en el texto que pueda interferir en el sentido. Es decir, conocer la disciplina del pensamiento al que pertenece el término, su frecuencia de uso, etc., y así decidir qué hacer en los casos que le presenten algún grado de dificultad; de manera que sirva de medio de comunicación y no como distorsionador de él.

El proceso de traducción, a simple vista, puede parecer un trabajo fácil de hacer, pero en realidad requiere de un conocimiento amplio de los idiomas en que está traduciendo. El traductor debe distinguir cuáles de las formas corresponden o no a una lengua determinada, de manera que se convierte en el puente que permite que el acto comunicativo se dé entre dos o más lenguas.

## Bibliografía

### Libro traducido:

Schwartz, Jesse. *The Subtle Anatomy of Capitalism*. Santa Mónica, California: Goodyear: Publishing Company, Inc., 1977, pp. 1-50.

### Diccionarios y glosarios:

Ahijado, Manuel comp. y dir. *Diccionario de economía general y empresa*. Madrid: Ediciones Pirámide, 1988.

Bottomor, Tom ed. *Diccionario del pensamiento marxista*. Trad. por Basterrica, Víctor et al. Madrid: Tecnos S. A., 1984.

*Diccionario de banca y bolsa*. Comp. M. B. H. Madrid: Gráficas Santa Marta, 1977.

*Diccionario de economía política*. Dirigido por Claudio Napoleoni. Madrid: Ediciones Castella, 1962.

*Diccionario de sinónimos castellanos: obra indispensable para facilitar el trabajo literario y enriquecer el estilo*. México D. F.: Pax, 1950.

*Diccionario Durvan de la lengua española*. Bilbao: Durvan, 1965.

*Diccionario enciclopédico Quillet*. México D. F.: Ediciones Cumbre, 1973.

*Diccionario enciclopédico Salvat*. Barcelona: Salvat Editores, 1988.

*Diccionario Everest sinónimos y antónimos*. Madrid: Editorial Everest, S. A., 1993.

*Diccionario moderno español-inglés, inglés-español*. México D. F.: Ediciones Larousse, S. A., 1992.

Donaphy, J. y Laidler, J. comp. *Diccionario de términos usados en informes financieros*. Bilbao: Ediciones Deusto, 1983.

García Pelayo, Ramón. *Pequeño Larousse Ilustrado*. México D. F.: Ediciones Larousse, S. A., 1992.

Gispert, Carlos ed. *Diccionario enciclopédico Océano*. Barcelona: Ediciones Océano-Exito, S. A., 1984.

Martínez De Sousa, José. *Diccionario de ortografía técnica*. Madrid: Ediciones Pirámide, S. A., 1987.

Orellana, Marina. *Glosario internacional para el traductor*. 3a ed. Santiago de Chile: Editorial Universitaria, S. A., 1990.

Ovares, Ligia Ma. ed. *Glosario de términos económicos y siglas utilizados en el tema del comercio exterior*. San José, Costa Rica: Imprenta Nacional, 1991.

*Penguin Everest English Learner's Dictionary*. León: Editorial Everest, S. A., 1991.

Ricossa, Sergio. *Diccionario de Economía*. Trad. por Stella Mastrangelo. México D. F.: Siglo XXI Editores, S. A., 1983.

Seldon, Arthur y Pennance, F. *Diccionario de economía*. Barcelona: Industrias Gráficas García, 1968.

*Webster's Third New International Dictionary*. U. S. A.: Merriam-Webster, Inc., 1986.

World Bank. *World Bank Glossary English-French-Spanish*. Washington D.C.: Language Services Division, 1981.

#### **Libros sobre teoría de la traducción:**

Aguado de Cea, Guadalupe. <<Interferencias lingüísticas en los textos técnicos>>. En II Encuentros Complutenses en torno a la traducción 12-16 de diciembre, 1988. Madrid: Editorial Complutense, 1990.

Gómez de Enterría, Josefa. <<Creación neológica en el vocabulario económico>>. En IV Encuentros Complutenses en torno a la traducción. Madrid: Editorial Complutense, 1994.

González Herrero, Blancaluz. <<Los bancos de datos: Contribución decisiva al trabajo del traductor>>. En II Encuentros Complutenses en torno a la traducción 12-16 de diciembre, 1988. Madrid Editorial Complutense, 1990.

Haensch, G. et al. *La lexicografía. De la lingüística teórica a la lexicografía práctica*. Madrid: Editorial Gredos, S. A, 1982.

Newmark, Peter. *A Textbook of Translation*. Englewood Cliffs: Prentice Hall Inc., 1988.

Nord, Christiane. <<Funcionalismo y lealtad: Algunas consideraciones en torno a la traducción de títulos>>. En II Encuentros Complutenses en torno a la traducción 12-16 de diciembre, 1988. Madrid: Editorial Complutense, 1990.

Orellana, Marina. *La traducción del inglés al castellano: Guía para el traductor*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria, S. A., 1987.

Schwarz, Erika. <<Traducción de textos sectoriales: importancia de la terminología>>. En II Encuentros Complutenses en torno a la traducción 12-16 de diciembre, 1988. Madrid: Editorial Complutense, 1990.

Vázquez Ayora, Gerardo. *Introducción a la traductología*. U. S. A.: Georgetown University, 1977.

Yebra García, Valentín. *Teoría y práctica de la traducción*. 2a. ed. Madrid: Editorial Gredos, S. A., 1989.

Zinaida, Lvóvskaya. <<Estructura del sentido del texto y niveles de equivalencia en la traducción>>. En IV Encuentros Complutenses en torno a la traducción. Madrid: Editorial Complutense, 1994.

#### **Libros sobre el tema:**

Davis, Keith y Newstrom, John. *El comportamiento humano en el trabajo*. Trad. por Rosa Ma. Rosas Sánchez. México D. F.: McGraw-Hill Interamericana de México, 1992.

Dobb, Maurice. *Economía política y capitalismo*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1976.

Ferguson, Ch. E. y Gouldl, J. P. *Teoría microeconómica*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1989.

Hinkelammert, Franz J. *Democracia y totalitarismo*. San José, Costa Rica: DEI, 1990.

Marx, Carlos. *El capital*. Trad. por Floreal Mazía. México D. F.: Librerías Allende, S. A., 1977.

Napoleoni, Claudio. *El futuro del capitalismo*. México D. F.: Siglo Veintiuno Editores, S. A., 1978.

Samuelson, Paul y Nordhaus, W. *Economía*. Trad. por Luis Toharia Cortés. México D. F.: McGraw-Hill, S. A., 1988.

Schmidt, Alfred. *El concepto de naturaleza*. Trad. por J. de Prieto y E. Prieto. México D. F.: Siglo Veintiuno Editores, S. A., 1983.

Steedman, Ian. *Marx, Sraffa y el problema de transformación*. Trad. por Eduardo L. Suárez. México D. F.: Fondo de Cultrua Económica, 1985.

Sweezy, Paul M. *Teoría del desarrollo capitalista*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1945.

Sylos Labini, Paolo. *Subdesarrollo y economía contemporánea*. Trad. por Mario R. Dos Santos. Barcelona: Grijalbo, 1984.

#### **Libros de referencia general:**

Alfaro P., Jorge y Villalobos, Ma. Eugenia. *El verbo: texto programado a nivel intermedio*. 2a ed. San José, Costa Rica: Nueva Década, 1994.

Bustos Arratia, Myriam. *La puntuación al alcance de todos*. San José, Costa Rica: EUNED, 1991.

Wishon, George E. y Burcks, Julia M. *Let's Write English Complete Book*. 2a ed. Nueva York: Litton Educational Publishing, Inc., 1968.

## Anexo 1

En este anexo se brinda una pequeña lista de anglicismos de léxico presentes en el proceso de traducción así como su equivalente en castellano. Todo esto con el fin de señalarle al traductor su presencia y alertarlo para que no se deje atrapar por ellos.

<b>Término en inglés</b>	<b>Anglicismo de léxico</b>	<b>Término correcto en castellano</b>
to ignore	ignorar	dejar de lado omitir, hacer caso omiso de
to claim	clamar	afirmar
conservative	conservativo	conservador
event	evento	situación
to assume	asumir	creer, suponer considerar
impact	impacto	efecto
report	reporte	informe
fail	fracasar	no lograr
actual	actual	real, verdadero
returns	retorno	retribución, recompensa
rational	racional	razón fundamental, explicación