



UNIVERSIDAD DE CIENCIAS
EMPRESARIALES Y SOCIALES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decano: Dr. José Basso

Paraguay 1457 (C1061ABA), Ciudad de Buenos Aires, Argentina
Tel.: 4815-3290 int. 831. Fax: 4816-5144
www.uces.edu.ar

Revista Ensayos Sobre Economía Política y Desarrollo • Volumen I - Nº 1 - 2013



UNIVERSIDAD DE CIENCIAS
EMPRESARIALES Y SOCIALES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

INSECAP *INSTITUTO DE
ECONOMÍA APLICADA*

Revista Ensayos sobre Economía Política y Desarrollo

Volumen I - Nº 1 - 2013

ISSN Nº 2314-3940

UCES - Editorial de la Universidad de
Ciencias Empresariales y Sociales

La Revista "Ensayos sobre Economía Política y Desarrollo Volumen I, N° 1"
es una publicación de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES),
Paraguay 1338 (C1057AAV), Buenos Aires, Argentina.
Editor responsable: Dr. José Basso.
Arte y diseño gráfico: Mc Tree S.R.L.
Registro de la propiedad intelectual en trámite.
ISSN N° 2314-3940

Suscripciones, pedidos, colaboraciones e información:
UCES – Instituto de Economía Aplicada,
Paraguay 1457 (C1061ABA), Ciudad de Buenos Aires, Argentina.

**Revista del Instituto de Economía Aplicada (INSECAP)
Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales**

Paraguay 1457 (C1057AAV), Ciudad de Buenos Aires.

Tel: 4815-3290. jbasso@uces.edu.ar

www.uces.edu.ar/institutos/insecap

Ensayos sobre Economía Política y Desarrollo es una revista abierta a la comunidad científica. Su objetivo es brindar aportes al conocimiento en el campo de la economía, para establecer una vía analítica que permita alentar el debate en los distintos aspectos que hacen a las complejas cuestiones de la economía nacional inserta en un mundo interdependiente.

La revista se publica una vez al año. Tiene cobertura nacional e internacional. Se reciben artículos originales y por invitación. Todos los trabajos presentados a la revista deberán ser inéditos. La dirección de la revista y el Comité Editorial se reservan el derecho de aceptarlos o rechazarlos para su publicación, así como el de determinar en qué número de la revista se publicarán. Los autores serán informados al respecto en todos los casos.

Pedidos, colaboraciones e información:

UCES - Instituto de Economía Aplicada (INSECAP) -
Paraguay 1457 (C1057AAV), Ciudad de Buenos Aires.

Integrantes:

Editor Responsable
Dr. José Basso

Director: Mariano de Miguel

Coordinador: Diego Coatz

Comité editorial: Enrique Aschieri, Damián Dalle, Sergio Woyecheszen,
Gustavo Ludmer.

Colaboradores: Joaquín Escardó, Emmanuel Agis, Fabián Amico, Alejandro Fiorito, Eduardo Crespo.



**UNIVERSIDAD DE CIENCIAS
EMPRESARIALES Y SOCIALES**

AUTORIDADES UCES

Rector

Dr. Gastón A. O'Donnell

Vicerrectora General

Lic. María Laura Pérsico

Secretaria General Académica

Lic. Viviana Dopchiz

Secretario Académico de Posgrado

Lic. José Fliguer

Prosecretarios Administrativos

Cdor. Claudio Mastbaum

Arq. Alfredo André

Prosecretarias Académicas

Lic. Teresa Gontá

Lic. Verónica Peloso

Prof. Alejandra Iscoff

SUPERIOR CONSEJO ACADÉMICO

Presidente

Prof. Dr. Luis N. Ferreira

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Presidente

Dr. Juan Carlos Gómez Barinaga

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y POLÍTICAS
Vicedecana: Dra. Alejandra Mizzau

Carrera de Abogacía

Directora: Dra. Alejandra Mizzau

Licenciatura en Ciencia Política y de Gobierno

Director: Dr. Miguel Saredi

Coordinador Académico: Dr. Raúl Martínez Fazzalari

FACULTAD DE PSICOLOGÍA Y CIENCIAS SOCIALES

Decano: Lic. Eduardo Said

Licenciatura en Psicología

Director: Lic. Eduardo Said

Coordinadora Académica: Lic. Paulina Spinoso

Licenciatura en Sociología

Directora: Mag. María Cecilia Arizaga

Licenciatura en Filosofía

Director: Dr. Ricardo Maliandi

Coordinadora Académica: Lic. Paulina Spinoso

Licenciatura en Ciencias de la Educación

Coordinadora Académica: Lic. Cristina Olo

Profesorado de Educación Inicial

Directora: Lic. Silvia Cristina Díaz

Coordinadora Académica: Lic. Andrea Vitola

Profesorado de Educación Primaria

Coordinadora Académica: Lic. Viviana Estienne

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD

Decano: Prof. Dr. Luis N. Ferreira

Vicedecano: Prof. Dr. Fortunato Benaim

Coordinadora de Asuntos Académicos y de Extensión Universitaria:

Prof. Dra. Carmen Fernández

Coordinador de Relaciones con Instituciones Médicas:

Dr. Marcelo Fabián Jáuregui

Carrera de Medicina

Director: Prof. Dr. Luis N. Ferreira

Coordinadora Académica: Dra. Carmen Fernández

Licenciatura en Administración de Servicios de Salud

Directora: Dra. María Carmen Lucioni

Coordinadora Académica: Mag. Ana María Vincenti

Licenciatura en Kinesiología y Fisiatría

Director: Prof. Lic. Federico Pecker

Licenciatura en Nutrición

Directora: Lic. María Cristina Lanzellotta

Licenciatura en Enfermería

Director: Lic. Fabricio Mariano Garay

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Decano: Lic. Gustavo Adamovsky

Licenciatura en Marketing

Director: Lic. Fernando Martínez Cuerda

Licenciatura en Comercio Exterior

Directora: Dra. Alejandra Gersicich

Coordinador Académico: Lic. Gastón Donadío

Licenciatura en Gerenciamiento Ambiental

Coordinador Académico: Arq. Pablo Wisznienski

Licenciatura en Dirección de Negocios

Director: Lic. Gustavo Adamovsky

Coordinador Académico: Lic. Martín Fernández Chama

Carrera de Programación de Sistemas

Coordinador Académico: Ing. José Rusca

Licenciatura en Turismo

Coordinador Académico: Lic. Pablo Reales

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

Decana: Lic. Rut Vieytes

Licenciatura en Periodismo

Vicedirector: Lic. Oscar E. Bosetti

Coordinador Académico: Lic. Hernán O'Donnell

Licenciatura en Publicidad

Director: Lic. Marcelo Daniel Gallego

Vicedirectora: Lic. Ronith Gitelman

Licenciatura en Comunicación Social

Directora Interina: Lic. Rut Vieytes

Coordinadora Académica: Mag. Ana Bizberge

Licenciatura en Diseño Gráfico y Comunicación Visual

Coordinadora Académica: D.G. Alina Montanaro

Licenciatura en Relaciones Públicas

Directora: Lic. Alicia del Carril

Carrera de Dirección Integral de Televisión

Coordinadora Académica: Lic. Rut Vieytes

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decano: Dr. José A. Basso

Licenciatura en Administración de Empresas

Directora: Mag. María del Carmen García

Licenciatura en Economía

Director: Lic. Fernando Agra

Licenciatura en Recursos Humanos

Directora: Lic. Liliana Guarnaccia

Carrera de Contador Público

Director: Dr. Eduardo Gherzi

Licenciatura en Finanzas

Director: Dr. José A. Basso

Coordinador Académico: Lic. Fernando Agra

UCES Virtual

Vicedirectora: Lic. Julia Pereira de Lucena

INSTITUTOS

De Estudios e Investigaciones Ambientales - IEIA (Departamento de Posgrado)

De Altos Estudios en Psicología y Ciencias Sociales - IAEPICIS (Departamento de Posgrado)

De Estudios Laborales y Sociales - IDELAS (Departamento de Posgrado)

De Economía Aplicada - INSECAP (Facultad de Ciencias Económicas)

De Estudios Contables, Impositivos y Financieros - IECIF (Facultad de Ciencias Económicas)

Para el Compromiso Social - IPECOS (Facultad de Ciencias Económicas)

De Derecho de Seguros - IDS (Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas)

De Estudios Interdisciplinarios sobre Medios de Comunicación - IDEIMEC

(Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas)

UCES

UNIVERSIDAD DE CIENCIAS
EMPRESARIALES Y SOCIALES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

INSECAP *INSTITUTO DE
ECONOMÍA APLICADA*

Revista Ensayos sobre Economía Política y Desarrollo

Volumen I - Nº 1 - 2013

ISSN Nº 2314-3940

Índice

Editorial José A. Basso	11
Presentación de artículos de este número Diego Coatz y Mariano de Miguel	13
Moneda e inflación: una taxonomía Matías Vernengo	17
Notas teóricas sobre la distribución del excedente económico en Sraffa, Emmanuel y Pivetti Mariano de Miguel	48
Moneda, economía y sociedad Miguel O. Socas	61
Desarrollo diferencial y desarrollo desigual en el pasado y presente de las migraciones Enrique Aschieriy Pablo Salvioli	97
Marx desde Sraffa (Respuesta a Fernando Hugo Azcurra, II parte) Antonio Mora Plaza	115
Desafíos para la densidad industrial en Argentina: un análisis exploratorio a partir de la matriz insumo producto Diego Coatz, Fernando García Díaz y Sergio Woyecheszen	131
Análisis del empleo no registrado y propuestas para su disminución Ariel Lieutier, Sergio Woyecheszen y Gustavo Ludmer	155
Estabilizadores automáticos vs. políticas discrecionales: el caso de la política fiscal argentina Andrea Pietrobuono y Nicolás Todesca	184
Neoliberalismo y expropiación financiera en las ex repúblicas soviéticas Leonardo Pataccini	209
Normativa para enviar artículos	235

Editorial

El **Instituto de Economía Aplicada (INSECAP)** de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales, recibe la colaboración de jóvenes y talentosos economistas, incluyendo entre ellos a su Director, Mariano de Miguel, y a su Economista Coordinador, Diego Coatz, cuyo inapreciable aporte posibilita editar la **Revista Ensayos sobre Economía Política y Desarrollo**.

En un momento en el que solemos escuchar desde distintas corrientes del pensamiento político y económico, y quizá a modo de un paraguas protector de los unos y los otros, que sus propuestas se identifican de alguna manera –no siempre explícita– con posturas desarrollistas, es más que oportuna esta publicación. En ella, los distintos autores aportan análisis y propuestas que, además de inquietarnos con su enfoque académico heterodoxo y su rebeldía ante los dogmas universalmente aceptados, también nos ayudan a desbrozar la paja del trigo acerca de conceptos, a nuestro entender, abusivamente utilizados.

Asimismo, vale destacar que la Universidad encaró este año una muy profunda revisión de sus realizaciones y temas pendientes hasta el momento. El habernos presentados ante la Comisión Nacional de Evaluación y Acreditación Universitaria (CONEAU) implicó un profundo trabajo de “Autoevaluación” con resultados más que satisfactorios. Y en relación con dichas realizaciones, quiero destacar la trayectoria y producción de **INSECAP**, desde su creación en el año 2005 a la fecha. El espíritu que lo animó, al generar un espacio de investigación, debate y reflexión, se ha materializado plenamente.

A la publicación mensual de su *newsletter* y los desayunos de trabajo que convocamos con la misma periodicidad, donde se analizan y debaten temas que hacen a la situación del país y del mundo actual con la presencia de destacados expositores, agregamos la publicación de la Revista Ensayos sobre Economía Política y Desarrollo para resumir un conjunto de valiosas tareas que me lleva a expresar a sus responsables un profundo agradecimiento, agradecimiento que se extiende muy en particular a quienes publican sus ensayos en este ejemplar y a todos los que, con su aporte anónimo, posibilitan esta realidad.

José A. Basso*
Marzo de 2013

* Decano de la Facultad de Ciencias Económicas UCES. E-mail: jbasso@uces.edu.ar

Presentación de artículos de este número*

Diego Coatz** y Mariano de Miguel***

Como compiladores, introducir un volumen con características como las del actual siempre nos enfrenta a una pregunta fundamental, “¿Qué es lo que tienen en común los ensayos que se presentan a continuación?”. A primera vista, abarcan un amplio espectro de temas, proposiciones e instrumentos argumentativos que difícilmente podrían enmarcarse en un cuerpo homogéneo. Sin embargo, quizá sean estas mismas diferencias en el contenido (y hasta en las formas) las que ponen de relieve sus puntos de conexión. Todos ellos poseen en común la cualidad de alinearse en el campo de la economía heterodoxa y es aquí donde radica el verdadero núcleo de la cuestión.

Si buscamos una definición *objetiva* de lo que significa ser heterodoxo (es decir, aun suponiendo que la objetividad en las definiciones exista y que fuese positiva en sí misma) podríamos dirigirnos al *Diccionario de la Lengua Española* de la Real Academia Española. Allí encontraremos que es heterodoxo quien se halla “disconforme con el dogma de una religión, doctrina, ciencia o sistema”. Si continuamos con nuestra búsqueda, rápidamente veremos que un dogma es una “proposición que se asienta por firme y cierta y como principio innegable de una ciencia”. Ahora bien, que una proposición se asiente como “firme y cierta” no quiere decir necesariamente que lo sea, sino que se toma por tal y constituye un punto de partida pseudoaxiomático que condiciona todo el recorrido teórico que se realice desde allí en adelante.

Evidentemente, eso es lo que comparten todos los trabajos contenidos en este volumen y, por añadidura, en los dos anteriores y en los que (confiamos) vendrán: los autores han expresado su inconformismo con los dogmas reinantes en el campo de la economía y han realizado el ejercicio de cuestionar algunas de las proposiciones que se asientan como firmes y ciertas en esta ciencia. Desde ya, esta es una tarea colosal en sí misma y la variedad de aristas para emprenderla podría ser inagotable, de allí la amplitud de temáticas abarcadas.

* Los autores quieren agradecer la invaluable colaboración para la realización de este número de Enrique Aschieri y Leonardo Pataccini.

** Economista Coordinador de INSECAP UCES y Economista Jefe del Centro de Estudios de la UIA, CEU-UIA. Profesor Adjunto de “Macro y Política Económica” de la FCE-UBA y Profesor Asociado de Macroeconomía FCE-UCES.

*** Director de INSECAP de UCES. Profesor Titular de Macroeconomía FCE-UCES.

El lector prevenido habrá advertido que hemos partido de una paradoja: hemos definido a la heterodoxia recurriendo a una fuente insoslayablemente ortodoxa. Esta paradoja no es en absoluto menor, ya que ejemplifica una segunda cualidad común que poseen estos trabajos: la inquebrantable voluntad de los autores por avanzar en la búsqueda de conocimiento más allá de lo asentado como cierto, con el esfuerzo extra que eso conlleva. Es así que cada uno de ellos se esfuerza por argumentar con la mayor consistencia y rigurosidad posible las particularidades de su campo y las especificidades de sus objetos de estudio para despojar de sus velos de verdades inmanentes a los dogmas de la ortodoxia. Justamente en esta línea presentamos los siguientes ensayos, que se mueven desde el campo de la teoría abstracta hacia los casos de estudio más concretos, pero conservando esa racionalidad subyacente en todos los niveles de análisis expresados. Visto de este modo, nos parece que es mucho más coherente y cohesivo lo que tienen en común en sus propósitos que sus diferencias temáticas o expositivas.

En este contexto, el primer artículo, realizado por Matías Vernengo y titulado **“Moneda e inflación: una taxonomía”**, nos introduce en los distintos enfoques teóricos de la inflación y su relación con el dinero, recorriendo los periodos históricos que marcaron puntos decisivos a nivel mundial y que resultaron emblemáticos a la hora de procurar establecer las causas que la provocan. Es así que llega a sostener que *“En los últimos ocho siglos, la economía mundial ha experimentado cuatro grandes revoluciones de precios cuyas fuerzas inflacionarias, en última instancia transformaron las estructuras económicas y sociales”*.

Por su parte, el segundo trabajo, **“Notas teóricas sobre la distribución del excedente económico en Sraffa, Emmanuel y Pivetti”** (Mariano de Miguel), analiza la mejor manera para distribuir los excedentes económicos en una situación superavitaria, indagando las vertientes de pensamiento de tres grandes referentes del campo económico heterodoxo, desarrolladas a partir de la inconvertibilidad de la moneda estadounidense en oro a comienzos de la década del 1970. En sus propias palabras, *“la pasividad endógena que los problemas distributivos presentan en los esquemas teóricos convencionales y habitualmente manualizados se muestra como falsa e inconducente”*.

El artículo de Miguel Socas, **“Moneda, economía y sociedad”**, busca realizar una contribución a una de las discusiones vertebrales de estos volúmenes enfocados en la economía heterodoxa: desvelar la auténtica naturaleza del dinero. Para ello, se retrotrae a los siglos VIII a V de la Antigua Era para analizar el rol del dinero en las polis griegas, sin dejar de considerar la incidencia de los factores culturales y el momento de transición histórica en la que se inscribe su estudio.

Enrique Aschieri y Pablo Salvioli son los autores de **“Desarrollo diferencial y desarrollo desigual en el pasado y el presente de las migraciones”**. En este trabajo ellos intentan responder a una pregunta tan sencilla como aguda: *“¿El desarrollo, cualquiera sea el significado y/o alcance que se le quiera dar al concepto, está abierto para todos los países que hoy no lo son?”*. Para alcanzar su objetivo, el trabajo parte de la afirmación de que la oleada migratoria de fines del siglo XIX fue un elemento clave del proceso que determinó que la dinámica de la acumulación asimétrica a escala mundial cambiara su naturaleza para esa fecha.

“Marx desde Sraffa” es un artículo que pertenece a Antonio Mora Plaza. El autor sostiene que es posible integrar la teoría de la explotación de Marx en la teoría del excedente de Sraffa, haciendo hincapié en los distintos grados de abstracción que se hallan en la teoría de la plusvalía y el valor trabajo en Marx. Pero, como advierte el propio autor, el principal aporte de su propuesta consiste en preservar el valor argumentativo de la teoría de la explotación de Marx *“sin necesidad de pasar por las horcas caudinas de la transformación de valores a precios”*.

En el trabajo **“Desafíos para la densidad industrial en Argentina: un análisis exploratorio a partir de la matriz insumo producto”**, Diego Coatz, Fernando García Díaz y Sergio Woyecheszen argumentan en favor de *“la necesidad de fomentar el desarrollo de actividades con mayor capacidad de generar excedentes económicos, complementariedades productivas, e incrementar los requerimientos de mano de obra calificada”*. Para esto estudian la estructura productiva nacional con sus respectivos eslabonamientos, haciendo hincapié en la industria manufacturera.

El artículo siguiente fue elaborado por Ariel Lieutier, Sergio Woyecheszen y Gustavo Ludmer y se denomina **“Análisis del empleo no registrado y propuestas para su disminución”**. Aquí los autores indagan, entre otras cuestiones, acerca de la grave problemática argentina del empleo no registrado y cómo este repercute sobre los trabajadores y empleadores. *“Dada su magnitud, persistencia en el tiempo y las consecuencias que deriva sobre el tejido productivo y social, se constituye asimismo como una problemática de primer orden que requiere de soluciones urgentes, a partir del diseño de políticas integrales en la materia”*. A su vez, concluyen el trabajo trazando propuestas específicas para la disminución de la informalidad, centrándose en la oferta y demanda laboral.

En el ensayo **“Estabilizadores automáticos vs políticas discrecionales: el caso de la política fiscal argentina”**, Andrea Pietrobuono y Nicolás Todesca procuran encuadrar las políticas macroeconómicas destinadas a estabilizar la economía sobre las bases de una política fiscal sustentable, teniendo en

cuenta el contexto argentino de los últimos años. Este enfoque se plantea en el marco de un amplio debate entre modelos económicos ortodoxos y heterodoxos respecto de la definición de las herramientas necesarias para contribuir a la situación superavitaria o deficitaria correspondiente a cada uno de los modelos.

Finalmente, el aporte de Leonardo Pataccini, “**Neoliberalismo y expropiación financiera en las ex repúblicas soviéticas**”, procura indagar, partiendo de un caso de estudio, cuáles son las implicancias y efectos de las alternativas ortodoxas y heterodoxas para superar escenarios de crisis. Este estudio se centra en el caso de Letonia y se lo contrapone con la experiencia argentina posterior a 2002. El objetivo es desarticular el discurso de algunos núcleos del pensamiento económico ortodoxo que *“han presentado el modelo económico de austeridad aplicado en Letonia como una receta dolorosa pero efectiva para salir de la crisis”*.

Toda vez que intentamos acometer la tarea de compilar una serie de artículos para dar forma a un documento de trabajo, un libro, o lo que fuere sobre determinada temática, con un grado mínimo y aceptable de rigurosidad, resulta imperioso que tratemos con la mayor coherencia posible los conceptos fundamentales que utilizamos, a la hora de argumentar sobre el objeto que moviliza nuestras preocupaciones analíticas. Sin embargo, esto no siempre es tan sencillo, sobre todo en ciencias como la economía donde ni siquiera hay un acuerdo suficiente acerca de lo que se entiende por ese término. Por ello, esperamos que esta nueva publicación de INSECAP contribuya a potenciar el pensamiento crítico y ensayar nuevas preguntas para abordar la siempre compleja tarea de comprender el quehacer económico local e internacional.

Moneda e inflación: una taxonomía*

Matías Vernengo**

John Maynard Keynes dijo una vez que, según Lenin, no había cosa más segura para poner patas para arriba a una sociedad que degradarle su moneda. Los procesos inflacionarios, está claro, pueden ser muy negativos en el corto plazo, incluso si no causan revoluciones. Pero también tienen muchos efectos a largo plazo. Fernand Braudel, creía que las revoluciones de los precios representa el más fuerte patrón secular de la historia moderna. De hecho, en los últimos ocho siglos, la economía mundial ha experimentado cuatro grandes revoluciones de precios cuyas fuerzas inflacionarias en última instancia, transformaron las estructuras económicas y sociales. Estas cuatro revoluciones de los precios acontecieron aproximadamente en el período de la Baja Edad Media, desde 1180 hasta 1350, después de los grandes descubrimientos en el siglo XVI, desde 1470 hasta 1650, durante la época de la Revolución Industrial, 1730 a 1815, y durante el siglo XX, desde 1890 hasta la década de 1980 (Hackett Fischer, 1996).

No solo se registran procesos inflacionarios en las ondas largas de inflación estable y baja, sino también de vez en cuando se producen episodios de alta inflación e hiperinflación. En otras palabras, hay varios tipos de procesos inflacionarios. Sin embargo, la inflación elevada y la hiperinflación son eventos de relativa poca frecuencia, y por lo común vienen asociadas con graves crisis, guerras y situaciones en las que se derrumba el aparato del Estado.

Dos distinciones analíticas son útiles para entender las diferentes explicaciones de todo tipo de procesos inflación. En primer lugar, y lo más importante, las teorías de la inflación explican a esta o bien como impulsada por el costo o bien como azuzada por el tirón de la demanda. El primer tipo de teorías destacan el papel de los salarios y los aumentos en los insumos, es decir, se centran en las fuerzas de la oferta en la generación de inflación, mientras que las del segundo tipo hacen hincapié en que la escasez y las fuerzas de la demanda son las principales causas de la inflación. En segundo lugar, la

* Algunas partes de este artículo fueron publicadas como *Working Paper Number 2005-14* del Department of Economics, University of Utah, cuando el autor dictaba clases allí. El autor agradece al Mg. Enrique Aschieri la traducción del inglés y los comentarios realizados.

** Gerencia de Investigaciones, Banco Central de la República Argentina (BCRA). University of Utah y Universidad Federal de Río de Janeiro. Doctor en Economía por la New School University.

distinción entre oferta de dinero exógena y endógena es importante para una taxonomía apropiada de las teorías de la inflación. Esto da como resultado el segundo corte analítico, a partir de considerar la conexión empírica entre la inflación y las mediciones de la cantidad de dinero.

Este trabajo en un primera parte se ocupará de las diversas explicaciones sobre la inflación y la relación entre la inflación y el dinero y una taxonomía tentativa se presenta al final¹. El resto de esta primera parte se divide en cuatro secciones. En la sección uno se analizan los acontecimientos históricos, tanto los relacionados con las tendencias a largo plazo (es decir, las revoluciones de los precios) como los de corta vida pero devastadoras consecuencias, es decir las hiperinflaciones; en ambos casos a partir de una perspectiva *longue durée*. En las siguientes dos secciones se describen los principales explicaciones teóricas de los fenómenos inflacionarios utilizando las dos distinciones analíticas enunciadas previamente. Esta primera parte culmina con una sección en la que se evalúa en conjunto a la visión dominante sobre el dinero y la inflación para contraponerla a los principales puntos de vista de la perspectiva heterodoxa.

Los procesos inflacionarios en perspectiva histórica

Las revoluciones de los precios, a menudo, son o bien ignoradas o bien dejadas a un lado por los economistas, pero, en cambio, han sido fundamentales para los historiadores económicos. En los raros momentos en los que les toca el turno a los procesos de largo plazo, la interpretación dominante engarzada en la sabiduría convencional de los economistas está impregnada de los puntos de vista monetaristas. Particularmente, este es el caso de la Revolución de los Precios del siglo XVI, asociada con las primeras exposiciones claras de la teoría cuantitativa del dinero (Arestis y Howells, 2001–2). Por contraste, entre la generalidad de los historiadores se hace hincapié en que las verdaderas causas de la inflación hay que buscarlas en los modelos neomaltusianos que enfatizan las fuerzas demográficas y en los cuales el dinero es endógeno.

Las revoluciones de los precios comienzan en los períodos de prosperidad y finalizan en los períodos de crisis. El modelo demográfico clásico o real se basa fundamentalmente en una visión maltusiana, fue desarrollado por Postan (1973) y se utiliza para explicar el comportamiento de la economía europea durante la baja Edad Media, y en particular el comportamiento de los movimientos de los precios. Postan argumentó que el crecimiento de la población y una tecnología agraria relativamente estática condujo inevitablemente a los rendimientos decrecientes. Los rendimientos decrecientes, a su vez, impulsaron al alza los precios del grano durante el siglo XIII largo (1180–1350), a una

¹ Tareas similares, y en ciertas formas diferentes, fueron hechas por Moore (1978) y Wray (2001).

tasa –estimada por Postan– de alrededor de 0,5% anual. Simétricamente, la disminución de la población durante los siglos XIV y XV, causadas por las terribles hambrunas, las epidemias y las guerras, trajo como consecuencia una caída de los precios de los cereales. En la estructura analítica de Postan las variaciones de la masa monetaria no desempeñaron ningún papel en la evolución de los precios durante la última parte de la baja Edad Media, como así también en cualquiera de los cambios de importancia que la economía europea occidental experimentó durante ese período.

Hackett Fisher (1996, p. 72) sostiene que el puntapié inicial de la revolución de los precios siguiente lo dio el “renacimiento del crecimiento de la población, lo que ejerció una fuerte presión sobre los recursos materiales”. Los autores de inclinaciones monetaristas enfatizan el auge de la minería de plata y cobre en Europa Central en la década de 1460 –antes de que ocurriera el descubrimiento de América y la afluencia de metales preciosos desde allí– como un factor importante que puso fin a la escasez europea de oro (por ejemplo, Munro, 2003). Por lo tanto, los factores monetarios serían centrales para explicar la inflación del siglo XVI. La Revolución de los Precios del siglo XVI es bien conocida entre los economistas, y la de Earl Hamilton (1934) es la interpretación clásica que hace hincapié en los efectos sobre los precios de la afluencia del oro y de plata americana. Cuando la Revolución de los Precios se hizo evidente para sus contemporáneos, dio lugar a que se desarrollaran un conjunto de explicaciones. A Jean Bodin y los autores de la Escuela de Salamanca –Martín de Azpilcueta y Tomás de Mercado, en el lugar más destacado– por lo común se les acredita haber formulado la primera versión clara de la Teoría Cuantitativa del Dinero (TCD)².

Hackett Fisher (1996, p. 84) sugiere que la gran inflación creó tal demanda de medios monetarios que incluso “se reabrieron antiguas minas pese a sus costos muy gravosos”. Arestis y Howells (2001–2), inscriptos en la tradición realista neomaltusiana enfatizan el papel del dinero endógeno. Desde el punto de vista neomaltusiano las malas cosechas, el hambre, la enfermedad y la guerra, en particular la Guerra de los Treinta años (1618–1648) llevaron a una reversión de las tendencias demográficas lo que condujo finalmente a que cesara la segunda revolución de los precios.

La revolución de los precios del siglo XVIII se inició en la década de 1730. El flujo del oro descubierto para esa fecha en Minas Gerais, Brasil, que iba a Londres vía Lisboa es visto por bullionistas como la causa inicial de la evolución creciente de los precios (Vilar, 1960). Es en este período en el que David Hume (1752) produce su famosa defensa de la teoría cuantitativa del dinero, y el mecanismo de flujo en especie, según el cual la inflación es el resultado

² Sobre la Escuela de Salamanca, ver Grice–Hutchinson (1952) y Popescu (1997).

de los aumentos en los flujos de oro relacionados con los superávits comerciales. Por su parte, las tendencias de población –un descenso en la edad de matrimonio y un consiguiente aumento de las tasas de fertilidad– sugiere que las fuerzas demográficas también jugaron su papel. Sin embargo, la revolución de los precios del siglo XVIII, en última instancia, se hizo famosa por los debates que provocó en Inglaterra a finales de siglo XVIII y principios de siglo XIX, conocido como los debates Bullonistas.

A David Ricardo, generalmente, se lo invoca como el principal bullonista (por los defensores del Bullion report de 1810); autor y campeón de la opinión de que la inflación fue causada por la sobre-emisión de pagares (el proto billete de esa época) por parte del Banco de Inglaterra durante el período de suspensión (1797–1821) –en el que los pagares del Banco (*bank notes*, según su denominación en inglés)– no eran convertibles en oro. Green (1992) señala que los autores clásicos creían en alguna variante de la teoría del valor trabajo y, por lo tanto, inferían que el precio de cualquier producto depende de las condiciones técnicas de producción (expresión o plasmación del trabajo) para un nivel salarial determinado (de subsistencia). Por lo tanto, el precio del oro –la unidad de cuenta–, también sería determinado por las condiciones técnicas de producción en ese sector.

Sin embargo, si el precio relativo del oro se determina de esa manera, los precios de todos los demás productos en términos de oro no pueden ser determinados por la cantidad de oro. Los precios en términos del estándar (oro) deben ser determinados por los costos de producción de oro, de modo que la causalidad se invierte y la cantidad de dinero se determina endógenamente. Green (1992, p. 56) se refiere a este punto de vista clásico del dinero endógeno como la Ley de la Circulación Monetaria. De acuerdo con la Ley de la Circulación Monetaria, a pesar de que la oferta de dinero a largo plazo es determinada de manera endógena, en el corto plazo –cuando los precios del mercado se desvían de los precios normales– los cambios exógenos en la oferta de dinero pueden afectar a los precios.

El principal opositor del punto de vista bullonista de la inflación del siglo XVIII fue el economista e historiador de los precios, Thomas Tooke –el líder de la Escuela Bancaria, o por su voz en inglés: Banking School. De acuerdo con Tooke (1844, p. 123), “los precios de los productos no dependen de la cantidad de dinero medida por la cantidad de billetes de banco (*bank notes*), ni de la cantidad del total del medio circulante, pero [...] por el contrario, la cantidad del medio circulante es la consecuencia de los precios”. Los precios aumentaron, siempre según Tooke, como resultado de malas cosechas, la depreciación del valor externo de la moneda que incrementa el precio de las mercancías importadas, y el aumento de las tasas de interés, lo que condujo a mayores costos financieros. La reversión de estas tendencias en el período

posterior a la guerra napoleónica, por lo tanto, explican las fuerzas deflacionarias en acción, y el final de la revolución de los precios.

La última revolución de los precios comenzó al final de la Gran Depresión (1873–1896), el año en que William Jennings Bryan lanzó su candidatura populista a la presidencia en los EE.UU., usando como principal argumento de campaña el ataque al patrón oro, y su defensa de un sistema monetario bimetálico. Si bien las opiniones convencionales insisten en el papel jugado por el descubrimiento de nuevos yacimientos de oro en Sudáfrica, los puntos de vista alternativos enfatizan la importancia de los conflictos distributivos en el proceso inflacionario. La adhesión al patrón oro, y la desmonetización de la plata, hizo que el dinero escaseara poniendo a actuar a las fuerzas deflacionarias, situación que perjudicaba a los deudores (los agricultores del medio-oeste y del sur) mientras beneficiaba a los industriales y banqueros del este (los Robber Barons). La revuelta agraria y el surgimiento de movimientos populistas y progresistas –que llevaron a la regulación de los monopolios, la aprobación de un impuesto a los ingresos, la creación de un banco central, y un serie de otras reformas– cambió la situación y azuzó las presiones inflacionarias. La importancia de estos acontecimientos es que por primera vez en tiempos modernos, se hizo evidente que la inflación podría resultar de las disputas sobre el pastel proverbial. El conflicto distributivo se convertiría en el núcleo de varias explicaciones de la inflación en el siglo XX.

El conflicto distributivo pudo muy bien haber tenido un papel en el surgimiento de la inflación en los EE.UU., pero entonces, y en todo caso, resultaba un fenómeno norteamericano, sin que eso impidiera observar su semblante de punta de *iceberg*. Hackett Fisher (1996, p. 186) sostiene que la revolución de los precios del siglo XX tiene causas estructurales relacionadas con el aumento de los niveles de vida, la revolución de la salud pública que llevó al aumento de población y los cambios institucionales; conjunto de hechos relevantes que llevaron a Heilbroner a referirlos como “pisos sin techos”. La expansión de las grandes corporaciones y el desarrollo de una economía más regulada, con cada vez mayor participación de los gobiernos, generó un sesgo al alza en los precios. En ese clima, Robinson (1971) enunció su afamado argumento: “el nivel general de precios se ha convertido en un problema político”.

Los conflictos distributivos y los trastornos políticos fueron particularmente importantes en la discusión de la inflación en la década de 1960. La sabiduría convencional presume que las presiones inflacionarias fueron provocadas por las políticas fiscales expansivas en los EE.UU., y la propagación de tales presiones inflacionarias a través del sistema internacional (Laidler y Parkin, 1975). Las cada vez más expansivas políticas fiscales de la década de 1960 –como resultado tanto de la guerra de Vietnam como del experimento de

La Gran Sociedad de las administraciones Kennedy–Johnson– condujo a un creciente déficit de balanza de pagos. Los déficits gemelos de los Estados Unidos inicialmente fueron considerados instrumentales para el funcionamiento del sistema monetario internacional que necesitaba urgentemente dólares para obtener las importaciones esenciales de bienes de capital indispensables para la reconstrucción. Sin embargo, por finales de la década de 1960 la acumulación de saldos en dólares ociosos comenzó a ejercer presión sobre la oferta de dinero del resto del mundo, lo que llevó a la inflación. Según la lógica monetarista, la inflación fue causada por las políticas fiscales y monetarias de Estados Unidos, y transmitida al mundo como resultado del sistema de paridades fijas.

Una explicación alternativa para las presiones inflacionarias de la década de 1960, comienza haciendo hincapié sobre el régimen de acumulación de la Edad Oro, el cual tenía como pilares el compromiso de pleno empleo y la creación de una red de seguridad para los trabajadores desempleados. Además, la imposición de controles de capital y las políticas de dinero barato –lograron tasas de interés reales bajas– enmarcaban un medio ambiente favorable para los trabajadores. Partidos con fuertes lazos con el movimiento obrero estaban en el poder en varios países occidentales, y esto fue tolerado, en gran medida, ya que se consideró una forma de reducir los peligros de la amenaza soviética. Además, el pleno empleo tiende a aumentar el poder de negociación de la clase obrera.

En este entorno, las presiones de los trabajadores en pos de salarios nominales más altos fueron por lo general acomodadas. Para una determinada tasa de interés real, y una tasa de cambio nominal fijo, el único efecto del aumento de los salarios eran precios más altos, siempre y cuando la productividad se estanque. En suma, la inflación fue el resultado de las presiones salariales –impulsada por el costo– en lugar de las políticas fiscales y monetarias expansionistas –tirada por demanda– (Coutts, Tarling y Wilkinson, 1976). Nótese, sin embargo, que para una buena parte de la Edad de Oro, los salarios aumentaron al mismo ritmo que la productividad, y por lo tanto, tenían un insignificante impacto inflacionario. En suma, el proceso inflacionario de los años 1960 y 1970 parece estar relacionado con los aumentos de los impuestos (trasladado a los precios), las devaluaciones competitivas (con un lugar más destacado a partir de 1973), y los choques de oferta, en particular las dos crisis del petróleo de la década de 1970. La estabilización y el final de esta última revolución de los precios no estarían relacionados entonces a la consolidación fiscal, sino en cambio a la caída de los precios de las materias primas, y el debilitamiento del movimiento sindical (Kaldor, 1976; Eisner, 1989).

Vale la pena notar que la tradición de la teoría cuantitativa se enfrenta a un enigma importante. Si los aumentos exógenos en la oferta de dinero son la

causa última de la inflación, entonces un *diabolous ex machina* es el culpable de aumentar la oferta de dinero (Hackett Fisher, 1996, p. 83). Los políticos corruptos e incompetentes son los principales sospechosos. Esta explicación de los motivos causales ocultos de la inflación es la que hace hincapié en el papel de los individuos a expensas de hacer a un lado las limitaciones estructurales que enfrentan. Las teorías alternativas son menos dependientes en lo metodológico de las premisas individualistas y de las cualidades morales e intelectuales de los políticos para explicar los procesos inflacionarios.

En nuestra breve descripción de los derroteros históricos del dinero y la inflación, llegó el turno de examinar los procesos hiperinflacionarios. El episodio más famoso de la hiperinflación es el de Alemania, acaecido en las postrimeras del final de la primera Guerra Mundial. Los historiadores, dice Ferguson (1995, p. 19), han seguido básicamente dos interpretaciones de la hiperinflación alemana. El primero ofrecido en la década de 1930 por el economista italiano Bresciani-Turroni (1931), quien culpó a la mala política monetaria y fiscal y sostuvo que la inflación tuvo predominantemente consecuencias negativas (Cámara y Vernengo, 2001). Ferguson admite que en los trabajos recientes de los historiadores, sin embargo, se ha dado lugar a visiones alternativas de la inflación (por ejemplo, Kindleberger, 1985).

El punto de vista según el cual el gasto deficitario fue la principal causa de la inflación alemana, fue denominado por Bresciani-Turroni como el punto de vista Inglés o de los aliados (1931, p. 46). El punto de vista de los aliados corresponde a lo que hoy se llamaría monetarista, y fue formalizado más tarde por Cagan. En este punto de vista, la carga impuesta por la deuda interna generada para sostener la guerra, el pago de pensiones a los veteranos de guerra, las viudas y los huérfanos, la reconstrucción de las pocas regiones devastadas, y el proceso post bélico de desmovilización eran demasiado pesados de sobrellevar para la joven República de Weimar y para el gobierno izquierdista de la Social Democracia. Además, la incapacidad de aumentar la recaudación tributaria, implicaba que el aumento del gasto fiscal tenía que ser financiado por el Reichsbank.

Una de las características cruciales de la interpretación monetarista de la inflación es que el aumento de la oferta monetaria precede a la subida del nivel de precios. Además, dado el predominio de la paridad del poder adquisitivo como la explicación de la determinación del tipo de cambio en ese período, el aumento del nivel de precios interno precede y causa de la depreciación del *deutsche mark*. Hay una cadena de causalidad que va desde la oferta de dinero exógeno al nivel de precios y luego al tipo de cambio.

Para Bresciani-Turroni, la solución al problema inflacionario era simplemente cortar el déficit fiscal. Una vez que los principios de las sanas finanzas fueran

restablecidos, el nivel de precios se estabilizaría. El gobierno alemán era entonces el culpable. Sin embargo, como señala Merkin (1982, p. 25), entre los defensores de la teoría cuantitativa del dinero hubo un cierto grado de aceptación de que, en realidad, el aumento del nivel de precios precedió al aumento en la cantidad de dinero, y, por lo tanto, las expectativas sobre el aumento de la oferta de dinero en el futuro desempeñó su papel.

Los funcionarios alemanes que tuvieron que lidiar con los problemas del día a día que genera el funcionamiento de una economía moviéndose en un escenario de hiperinflación, vieron el problema, como es lógico, desde una perspectiva diferente. El defensor más connotado de la por entonces llamada teoría de la balanza de pagos fue Helfferich. Tal enfoque fue denominado el punto de vista alemán por Bresciani-Turroni (1931, p. 47).

Operado el cese de la guerra, el gobierno alemán procedió a regular el mercado de divisas “por medio de un control directo de todos los pagos y créditos extranjeros” (Helfferich, 1927, p. 259). Sin embargo, “como el colapso de la nación alemana puso en evidencia, la fuerza de las circunstancias demostró ser más poderosa que cualquier política de control de cambios” (ibíd., p. 262). Es decir, el déficit comercial condujo a una devaluación a pesar del control de las autoridades alemanas. Como señaló acertadamente Ellis (1934, p. 224), “la teoría de la balanza de pagos toma como punto de partida la caída de las exportaciones alemanas”. Helfferich argumentó que el saldo comercial desfavorable permanente, causado por la guerra y las imposiciones de Versalles, fue lo que condujo a la devaluación. Esta fue la raíz de los problemas alemanes. Para él, al contrario a la concepción generalizada, el comienzo de esta cadena de causa y efecto no se localiza en la inflación, sino en la devaluación del marco. La inflación no es la causa del aumento de los precios y de la devaluación del marco, sino que es la devaluación del marco es la causa del aumento de los precios y de las emisiones de marcos-papel (Bresciani-Turroni, 1931, p. 45).

En otras palabras, la causalidad va desde el tipo de cambio al nivel de precios. Esto significa que el aumento en el nivel de precios no puede ser relacionado con el incremento en la oferta de dinero. Graham (1930) defendió la posición de Helfferich, la que se convertiría en la opinión más influyente acerca de la hiperinflación alemana, hasta la publicación del libro Bresciani en Inglés. Graham (1930, p. 172) sostiene que “aproximadamente [...] la cadena de causalidad, por lo menos hasta agosto 1920, y quizás en otras ocasiones, va desde los tipos de cambio a los precios y de ahí al volumen del medio circulante en lugar de fluir en la dirección contraria”. De acuerdo con el enfoque de la balanza de pagos no es posible estabilizar la economía sin la estabilización del tipo de cambio. Esto solo era posible si las reservas de divisas estaban disponibles. La renegociación de las reparaciones en 1922

y los prestamos obtenidos a través del Plan Dawes en 1924 permitió que se mantenga estable el valor del rentenmark (marco seguro) con respecto a las otras divisas.

Está claro que alguna noción de dinero pasivo o endógeno está presente en el trabajo de los defensores de la teoría de la balanza de pagos. Sin embargo, como Robinson (1938, p. 74) ha señalado, no había una explicación del papel de los salarios en el proceso inflacionario. En sus palabras, “ni la devaluación, ni un déficit presupuestario puede dar cuenta de la inflación por sí mismo. Pero si el aumento de los salarios nominales se pone en la historia, el papel que desempeña cada uno se puede ver claramente”. Como bien lo ha señalado Robinson, hay una relación inversa entre el salario real y el tipo de cambio, de manera que la devaluación conduce a una disminución en el salario real. Si los trabajadores resisten la caída del salario real, debido a que, por ejemplo, los bienes transables son un componente importante de la canasta familiar, a continuación, los costos internos se incrementarán y también lo harán los precios. Es decir, el conflicto distributivo es una parte esencial de la historia de la hiperinflación. La reformulación de Robinson del punto de vista alemán proporcionó una base sólida para las explicaciones alternativas de la hiperinflación.

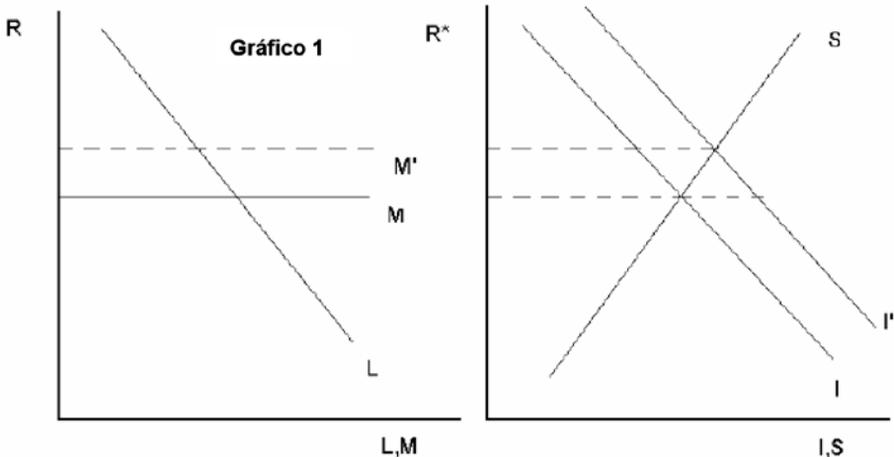
Los teóricos cuantitativistas y los de la escuela de la Balanza de Pagos constituyen los dos principales grupos que mantienen puntos de vista opuestos sobre la hiperinflación alemana. Cagan (1956) desarrolló la típica visión monetarista sobre la base del cuantitativismo o análisis monetarista. Por otro lado, la escuela de la Balanza de Pagos sostiene que la devaluación y las reparaciones son la causa de la hiperinflación. Robinson introduce la noción de la espiral salarios/tipo de cambio y el conflicto distributivo. Las variaciones sobre estos dos puntos de vista siguen siendo la interpretación canónica de los procesos hiperinflacionarios.

La teoría cuantitativa y todo eso

En la tradición de la antigua teoría cuantitativa (Friedman, 1956), la inflación resulta de un simple aumento exógeno en la oferta de dinero. El dinero era lanzado desde un memorable helicóptero *ad hoc*. En las versiones modernas (Friedman, 1968), la disyuntiva entre nivel de actividad e inflación, de cara a la intención de las autoridades de mantener el pleno empleo es la fuerza esencial detrás de la inflación. En la versión anterior se proclama que la inflación es siempre un fenómeno monetario, mientras que en la moderna se afirma que la política monetaria determina la inflación en el largo plazo, pero en el corto plazo tiene efectos en el nivel de desempleo. La existencia de una disyuntiva entre inflación y desempleo, y la voluntad de los gobiernos de hacer leña de ese árbol a favor del empleo, se considera como la principal explicación de la existencia de una persistente inflación en los países desarrollados.

El clásico ensayo de Wicksell: “Interest and Prices”, aún hoy proporciona el mejor punto de partida para la comprensión de la sabiduría convencional sobre la inflación³. Wicksell distingue entre el tipo de interés natural (R^*) y la tasa monetaria o bancaria de interés (R). El primero era determinada por la productividad marginal del capital (I) y las decisiones intertemporales sobre el consumo (que conduce a un ahorro S), en el ámbito de lo que se conoce como la teoría de fondos prestables. La tasa monetaria es determinada por las decisiones del banco. Es decir, los bancos suministran crédito (M) a la tasa de interés elegido (R), de acuerdo con la demanda de dinero (L). El equilibrio monetario se produjo cuando los dos tipos coinciden (ver gráfico 1). La tasa natural es el centro de gravedad en torno al cual fluctúa la tasa bancaria. Perturbaciones reales y monetarias pueden provocar desviaciones de la tasa bancaria del equilibrio.

En una economía de crédito puro, en el que todos los pagos se realizan a través de asientos contables como en el sistema de giro, no hay dinero en circulación. Wicksell supone que en este sistema, el sector bancario da crédito de acuerdo con la demanda. Por lo tanto, el dinero es endógeno. Siguiendo a Wicksell, se puede suponer que un shock positivo de productividad eleva la tasa natural de interés (ver gráfico 1), y que los bancos mantienen la tasa monetaria inicial.



Por lo tanto, con una tasa bancaria baja, la inversión supera el ahorro y una vez que el sistema alcanza los precios de pleno empleo, subiría. En un sistema de giros el proceso puede continuar por siempre, y el proceso resultante se califica como proceso acumulativo de la inflación. En una economía normal, sin embargo, el seguir concediendo préstamos podría reducir las reservas bancarias, y como resultado los bancos se verían obligados a

³ Ver Leijonhufvud (1997) y Woodford (2003) para la influencia de Wicksell.

aumentar la tasa monetaria hasta que un nuevo equilibrio se alcanzó. La inflación resultó de una tasa bancaria que era demasiado baja, tanto como la deflación (y el desempleo temporal) sería generada por un tipo de interés bancario demasiado alto⁴.

La tasa bancaria baja implica una sobreinversión, y la necesidad de un ahorro adicional. El proceso inflacionario mediante la reducción de la capacidad de los consumidores a gastar ofrece los ahorros adicionales forzados. En este punto de vista, entonces, la inflación actúa como un impuesto que proporciona los recursos adicionales necesarios para financiar la inversión. Keynes (1923) para explicar la inflación proporciona un modelo de impuesto inflacionario. Su larga lucha para escapar de la tradición de teoría cuantitativa no lo condujo a un abandono de la noción de inflación de demanda o de oferta de dinero exógeno. En Keynes (1940) volvió otra vez a discutir la inflación. Cuando el producto corresponde al de pleno empleo, si se eleva la demanda agregada, la producción no puede seguir debido a limitaciones de la oferta. Se debe tener en cuenta que el exceso de la demanda significa que el nivel de producción que sería determinado por el proceso multiplicador sería más alto que el nivel de pleno empleo, y, por tanto, el nivel de equilibrio del mercado de la producción no es alcanzable. La diferencia entre el equilibrio del mercado y la producción de pleno empleo es la brecha inflacionaria. Como en el ajuste al alza, los salarios nominales se quedan atrás de los buenos precios, el aumento de los precios, por lo tanto, dará lugar a una reducción en el salario real y una redistribución de los ingresos a favor de los no asalariados. Además, como los trabajadores tienen mayor propensión a consumir que los capitalistas, la redistribución del ingreso provocada por la brecha inflacionaria reducirá la demanda agregada y cerrará la brecha. El proceso es similar al wickselliano efecto ahorro obligado, diferenciándose en el hincapié que se hace en el papel de la distribución del ingreso.

El predominio del objetivo del pleno empleo como la meta principal de la política macroeconómica y el uso generalizado de las políticas keynesianas durante el período posterior a la II Guerra Mundial implicó que la eventual disyuntiva entre pleno empleo e inflación se hiciera más visible. La curva de Phillips entraña que hay una relación empírica entre la inflación y el nivel de desempleo, y que hay un nivel de desempleo con relación al cual los precios son estables. Friedman (1968, p. 7) denominó a tal tasa de desempleo como

⁴ El análisis de Wicksell prefigura las discusiones modernas sobre la política monetaria. La tasa de interés en lugar de la oferta monetaria es el instrumento de política, y con el fin de mantener la estabilidad de precios, la autoridad central debe llevar la tasa bancaria a su nivel de equilibrio de largo plazo, es decir, la tasa natural. Para una comparación con los modernos puntos de vista convencionales sobre la política monetaria, véase Clarida, Gali y Gertler (1999).

tasa natural, haciendo una analogía explícita a la tasa natural de interés wickselliana, ya que ambas suponen que cada vez que la tasa de interés o la tasa de desempleo se encuentran en su nivel natural, los precios serían estable. La racionalización keynesiana de la curva de Phillips sugiere que la tasa de variación de los salarios nominales es una función del exceso de demanda en el mercado laboral. Además, la tasa de desempleo tiene una correlación negativa con la tasa de variación de los salarios nominales ya que estos últimos representan un exceso de oferta en el mercado laboral. Además, la tasa de variación de los precios está dada por la diferencia en la tasa de variación en los salarios monetarios menos la tasa de variación de la productividad. Formalmente:

$$1) \quad \frac{\dot{w}}{w} = f \frac{(N_d - N_s)}{N_s}$$

$$2) \quad \frac{\dot{p}}{p} = \frac{\dot{w}}{w} - \frac{\dot{\lambda}}{\lambda}$$

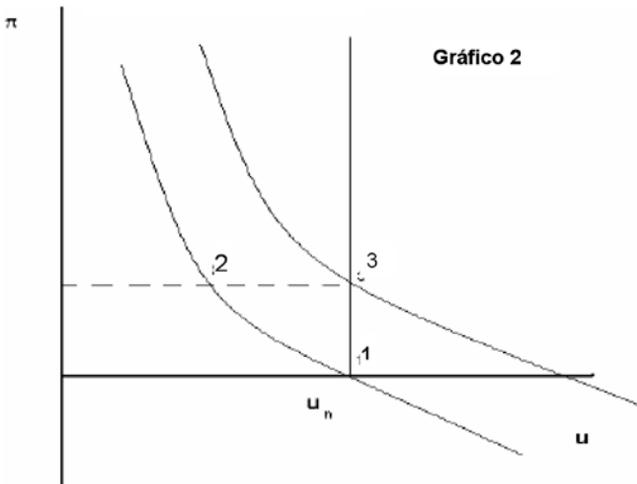
donde los puntos en la parte superior de la variable representan los cambios en los niveles, w es el salario nominal, N_d y N_s son respectivamente la oferta y la demanda de trabajo, p es el nivel de precios, y λ es la productividad del trabajo.

Sin embargo, en la experiencia de la década de 1960 las políticas macroeconómicas usadas para estabilizar el ciclo económico generaron serias dudas sobre la estabilidad de la relación de Phillips. Friedman (1968) y Phelps (1967) anticiparon la desavenencia en la curva de Phillips, sugiriendo ambos que la relación solo tenía validez a corto plazo, y que a largo plazo, no hay disyuntiva entre inflación y desempleo. Friedman sostenía que las expectativas inflacionarias eran relevantes para la negociación salarial. De ahí que la ecuación original de Phillips tuvo que ser aumentada para incorporar las expectativas. La curva de Phillips aumentada con las expectativas del monetarismo se puede escribir como:

$$3) \quad \pi = \pi_{-1} - \beta(u - u_n)$$

donde π es la inflación, π_{-1} es la inflación del periodo anterior, u es la tasa de desempleo y u_n es la tasa natural, también conocida como: tasa de desempleo no aceleradora de inflación (NAIRU, por sus siglas en inglés correspondientes a: *non-accelerating inflation rate of unemployment*). La ecuación (3) supone que los agentes económicos tienen presente lo acontecido en años anteriores y que las expectativas sobre el futuro se forman usando la información sobre el pasado.

Un *shock* monetario positivo tiene efectos a corto plazo en el nivel de actividad debido a que las expectativas se forman de acuerdo con la experiencia pasada. En el gráfico 2, tal situación está representada por un movimiento del punto 1 al 2 a lo largo de la curva de Phillips original. En la historia de Friedman la ilusión monetaria llevaría a un aumento de la oferta de trabajo, y una mayor producción, pero a medida que en la economía la información se difunde, esta vuelve a la tasa natural, desplazando la curva de Phillips para arriba; así retorna al equilibrio en el punto 3. La única forma que el gobierno puede mantener un nivel de desempleo por debajo de su nivel natural es mediante la aceleración de la inflación.



La revolución de las expectativas racionales de la década de 1970 llevó a algunas de las conclusiones de Friedman hasta el extremo. Lucas (1972), a partir de enunciar el criterio que la información es costosa, argumentó que los productores que se enfrentan a un shock monetario pueden tener problemas para identificar las señales relevantes y entonces no ajustar los precios por completo. Por lo tanto, la falta de información u otra fuente de rigideces de los precios, permitirían la existencia de una no inflacionaria disyuntiva desempleo–inflación a corto plazo. Así es como las ventajas de los niveles más bajos de desempleo es una posibilidad que los gobiernos podrían explotar con fines políticos. Hay que señalar que en el modelo de Lucas los agentes forman las expectativas racionalmente y la curva de Phillips se reescribe como:

$$4) \pi = E\pi_{t+1} - \beta(u - u_n)$$

donde la inflación prevista fundada sobre los datos del pasado se sustituye por las expectativas a futuro, es decir, las expectativas de inflación en el período siguiente. En ausencia de información imperfecta, y cuando la economía se encuentra en el nivel natural, el derrotero de la inflación es aleatorio. Esta propuesta generó importantes resultados, dentro de la corriente principal, con relación a los efectos de las expectativas sobre la inflación y los procesos de estabilización, en particular, la cuestión de la inconsistencia dinámica.

La inconsistencia dinámica conlleva graves dificultades para reducir la inflación. El conjunto de agentes económicos después de establecer sus expectativas sabe que el gobierno tiene un incentivo para incumplir sus promesas, y por lo tanto no cree en el anuncio de la desinflación. Por lo tanto, un compromiso firme y creíble para bajar inflación es vista como una condición previa para evitar una recesión larga y profunda durante la estabilización. Goodfriend y King (2004) sugieren que la desinflación de Volcker fue costosa en términos de producción, ya que según entienden estos autores la credibilidad fue nula.

Una solución sencilla a la que muchos países han recurrido para resolver el problema de inconsistencia dinámica es la de vincular sus monedas a otra emitida por un país con bajo nivel de inflación. Al fijar el tipo de cambio, el gobierno tiene la intención de reducir la inflación mediante la importación de la credibilidad desde el extranjero (Giavazzi y Pagano, 1988). Esto es lo que ha estado detrás del proceso de dolarización o de tipo de cambio fijo en los programas de estabilización en varios países en desarrollo (Vernengo, 2005). Una vez más, dado que el gobierno tiene un incentivo para romper sus promesas y devaluar la moneda para estimular las exportaciones y la producción nacional se deduce que la estabilización solo tendrá éxito si es creíble. La estabilidad de precios requiere que los bancos centrales se hagan una reputación de defensores incondicionales de una inflación baja (Ball, 1994).

Además, una desinflación plenamente creíble, de acuerdo con Ball (1994) puede muy bien dar lugar a un auge económico. La causa del auge se relaciona con el comportamiento a futuro de las empresas. Si las empresas creen en el anuncio del programa de estabilización del banco central, entonces se deberían reducir los precios antes que la oferta monetaria se reduzca. El consecuente aumento en la cantidad de dinero en términos reales que posee cada agente (los saldos monetarios reales) tendría efectos-riqueza positivos que llevarían a un mayor consumo, mayor producción y menor desempleo. Como ha sido señalado por Mankiw (2000, p. 14), el principal problema es que “las desinflaciones creíbles causan auge [...] pero las desinflaciones reales provocan una recesión”. La principal respuesta a este problema ha sido admitir que no hay estabilizaciones perfectamente creíbles. Otra solución es

asumir que los agentes económicos son más miopes de lo que se presume desde la revolución de las expectativas racionales. Roberts (1997) cuestiona las expectativas racionales y utiliza en su lugar expectativas adaptativas sobre la base de la experiencia pasada. Por último y más interesante, Gordon (1996) y Staiger et al. (1997) abogan por la histéresis y la idea de que la tasa natural se mueve lentamente hacia la tasa de desempleo real. En este caso, si la política monetaria contractiva conduce a una reducción a corto plazo del desempleo por debajo de su nivel natural, el nivel natural se incrementará de manera permanente. Una tasa natural variable implica también que los gobiernos tienen incentivos reales para mantener la economía cerca del pleno empleo, aunque sea a costa de un poco de inflación.

Por lo general se asume que en los países desarrollados los incentivos asociados con el mantenimiento del pleno empleo y la existencia de la disyuntiva pleno empleo–inflación, deben ser preceptuadas como las principales causas de la inflación. Sin embargo, en los países en desarrollo la falta de las instituciones fiscales organizadas y la necesidad de recaudar el impuesto inflacionario a través del poder de señoreaje son observadas como la principal causa de la inflación, dentro de la corriente principal de la profesión. El modelo canónico se basa en la explicación de Cagan de la hiperinflación alemana. El modelo asume que el gobierno pide prestado al banco central, el cual monetiza la deuda pública. La causalidad va desde los déficits fiscales a las emisiones de dinero.

El señoreaje se define como el valor real del aumento de la base monetaria, y en estado estacionario se supone que es igual al déficit del gobierno. Tenemos entonces:

$$5) \quad S = \frac{D}{p} = \frac{\dot{M}}{p}$$

donde S es el señoreaje, D es el déficit nominal del sector público, p el nivel de precios y M es la oferta de dinero. Por lo tanto, el señoreaje es igual al déficit real (d), que puede ser re–escrito como:

$$6) \quad d = \frac{\dot{M}}{M} \frac{M}{p} = g_m - m$$

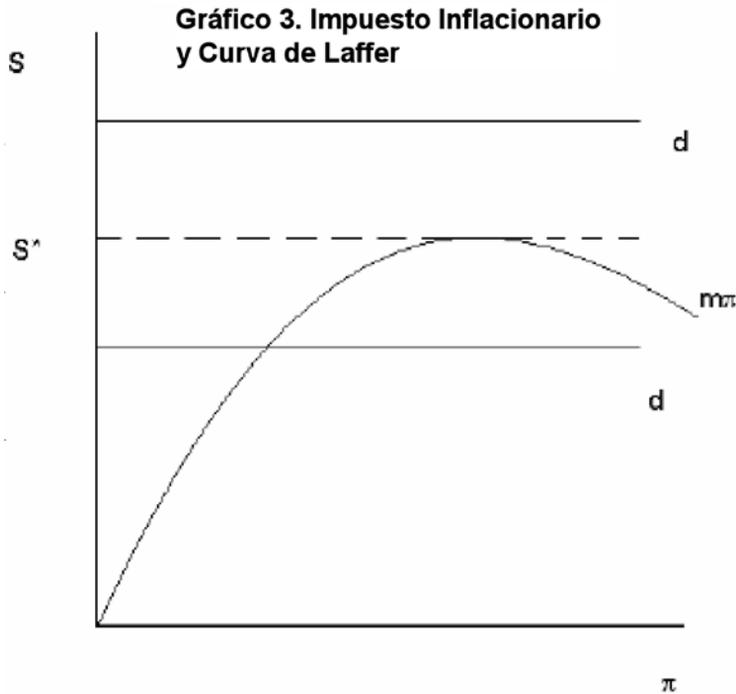
donde g_m es la tasa de crecimiento de la oferta de dinero y m representa los saldos monetarios reales. Por definición, la tasa de crecimiento de los saldos reales está dada por la tasa de variación en saldos nominales menos la tasa de variación en los precios, es decir, la inflación. Por lo tanto, tenemos que:

$$7) \quad \frac{\dot{m}}{m} = g_m - \pi$$

Sustituyendo (6) en (7) obtenemos:

$$8) \quad d = g_m m = \dot{m} + m\pi$$

es decir, el señoreaje se divide en dos componentes, a saber: la variación de la cantidad real de dinero, y la pérdida de valor de la cantidad de dinero corriente que resulta de la inflación, también conocido como el impuesto inflacionario. Además, en el caso de un estado estacionario, cuando \dot{m} -punto es igual a cero, el señoreaje sería equivalente al impuesto inflación.



En niveles bajos de inflación, el señoreaje y el impuesto inflacionario son bajos. Inicialmente, cuando la inflación sube la recaudación tributaria también aumenta, debido a que el aumento de la inflación actúa como un aumento de la tasa marginal de impuestos. Sin embargo, como la tasa de inflación aumenta los agentes económicos reducen sus tenencias de efectivo, y la base imponible se reduce. Con el tiempo, a niveles muy altos de inflación, un aumento adicional de la inflación llevaría a una reducción de los ingresos provenientes del impuesto inflacionario. Esto es ilustrado en el gráfico 3 por la curva del impuesto inflacionario en forma de U invertida, también o mayormente conocida como curva de Laffer.

Si hacemos abstracción del efecto Olivera–Tanzi –según el cual, un aumento de la inflación conduce a una reducción en los ingresos fiscales debido al desfase entre la generación del hecho imponible y la recaudación del impuesto a que da lugar– el déficit real se puede representar como una línea horizontal (ver gráfico 3)⁵. El equilibrio se da en la intersección del déficit real con la curva de Laffer del impuesto inflacionario⁶. La hiperinflación se produce cuando las necesidades financieras del sector público, representado por el déficit real superan el importe máximo posible del señoreaje S^* . En ese caso, $d > S^*$ y los saldos monetarios reales aumentan sin límite.

Un modelo más completo introduce la deuda pública, y al hacerlo reduce el papel de los déficits en el financiamiento de los gastos de del gobierno. Sin embargo, la mayoría de tales modelos le imponen un límite máximo a la capacidad de endeudamiento gubernamental; de suerte que el endeudamiento, solo retrasa el día del juicio (Sargent y Wallace, 1981). Una vez que se pone en evidencia que el gobierno está sobre endeudado, el banco central se verá obligado a comprar los ahora no demandados bonos del gobierno y el déficit se convertirá de nuevo en la norma. Además, en este caso, los prestamos tomados llevan a un aumento en los requerimientos del servicio de la deuda y los ingresos provenientes del impuesto inflacionario serán necesarios para cubrir los gastos corrientes y la carga de la tasa de interés adicional. En última instancia, la estabilización requiere que los gobiernos reduzcan su necesidad de los ingresos del impuesto inflacionario. La tarea es más fácil cuando los agentes económicos perciben creíble la promesa del gobierno para reducir el impuesto inflacionario (Sargent, 1982).

Una visión estructuralista de la inflación

En esta sección se describen brevemente las principales alternativas a las teorías monetaristas dominantes de la inflación, según las cuales la inflación es siempre un fenómeno monetario. Hay tres principales escuelas de pensamiento alternativas que han hecho aportaciones relevantes a la teoría de la inflación, a saber: los marxistas, los keynesianos y posestructuralistas, que incluyen una reciente subdivisión, por lo general referida como inercialistas o neoestructuralistas⁷. De acuerdo con todas las tradiciones heterodoxas la

⁵ El efecto Olivera–Tanzi fue primero puntualizado por Olivera (1967) y más tarde descripto por Tanzi (1977) de forma independiente.

⁶ Dos equilibrios son posibles, uno con inflación baja y otro con inflación alta. La estabilidad depende de la formación de las expectativas de los agentes (Heymann y Leijonhufvud, 1995, p. 21). En particular, previsión perfecta implica equilibrios múltiples.

⁷ La discusión no es en absoluto concluyente. Algunos puntos de vista quedan inevitablemente afuera. Las referencias a otras escuelas, como la escandinava, la neocartalista y la Balanza de Pagos alemana se pueden encontrar en las notas al pie. Taylor (2004) presenta una discusión de los puntos de vista estructuralistas sobre la inflación que puede considerarse como una manera más amplia de abarcar los enfoques de los economistas heterodoxos.

inflación es esencialmente el resultado de un conflicto sobre la distribución del ingreso. El conflicto por la participación en el ingreso se plantea en varios entornos sociales, entre capital y trabajo, entre terratenientes y campesinos, entre los diferentes grupos de trabajadores, entre los productores de los diferentes sectores o de la economía, tales como los que producen bienes transables y los que producen para el mercado interno.

El modelo marxista desarrollado por Rowthorn (1977) asume que el conflicto es una función directa de la demanda efectiva, que a su vez depende de la oferta de dinero exógeno⁸. En este punto de vista la inflación aumenta los beneficios mediante la reducción del poder adquisitivo real de los trabajadores, ya que estos últimos no son es capaz de protegerse contra ella. La principal diferencia entre el modelo de Rowthorn y la historia monetarista convencional es que el exceso de demanda afecta el equilibrio de poder entre trabajadores y capitalistas y solo de manera indirecta el nivel de precios. En el enfoque monetarista la demanda afecta a los precios directamente⁹.

Los autores post-keynesianos han construido modelos de inflación generada por conflictos en los cuales el exceso de demanda no es un componente relevante de la explicación. Además, en estos modelos la oferta de dinero es endógena. En otras palabras, la inflación solo refleja la inconsistencia del margen de ganancia (*mark up*) deseado por las empresas y el salario real que los trabajadores consideran justo. Sin embargo, la mayoría de los modelos poskeynesianos han dejado de lado las consideraciones hacia la economía abierta. Los asuntos de la economía abierta han sido fundamentales para los estructuralistas.

Los estructuralistas latinoamericanos también hacen hincapié en el papel de los conflictos distributivos, inscriptos en el enfoque de empuje de los costos. Pero, dado los recurrentes problemas del sector externo en los países de la región, los autores estructuralistas han prestado más atención

⁸ Bowles (1985) argumenta de manera similar para una versión heterodoxa de la tasa natural de desempleo. La tasa de desempleo no aceleradora de la inflación (NAIRU) refleja los efectos de la demanda de mano de obra excedente en el poder de negociación de los trabajadores. La tasa natural neoclásica implica un único nivel de pleno empleo, mientras que para los marxistas la NAIRU no (Pollin, 1999). Los autores poskeynesianos han sido más críticos de la NAIRU, en particular, el hecho de que tanto la tasa natural y la NAIRU suponen que el nivel de empleo es un fenómeno del lado de la oferta, más que el resultado de las decisiones de la demanda. Sawyer (2001), haciendo hincapié en el papel de las restricciones provenientes de la capacidad instalada como posibles barreras a la inflación, argumenta en contra de la NAIRU y la noción de la determinación del empleo como un fenómeno del mercado de trabajo.

⁹ Desai (1973) y más recientemente Screpanti (1997) también son importantes contribuciones a la teoría marxista de la inflación.

a las restricciones de balanza de pagos¹⁰. Los aportes de Noyola (1956) y Sunkel (1958) son considerados como trabajos pioneros de la teoría estructuralista de la inflación. De acuerdo con el punto de vista estructuralista, la inflación tiene su origen en el lado de la oferta. En ese sentido, el exceso de demanda causado por el déficit fiscal es irrelevante. En particular, la inelasticidad de la oferta de alimentos que resulta de la estructura concentrada de la propiedad de la tierra es postulada como la principal causa de la inflación (Cardoso, 1981)¹¹.

Además, la dependencia estructural de las importaciones de capital, y la falta de reservas en moneda extranjera significan que los países en desarrollo tienen recurrente problemas con y desde la balanza de pagos. La devaluación de la moneda es endémica, con o sin control de divisas u otros tipos de controles de capital. Por lo tanto, la devaluación también es considerada como una parte esencial del problema inflacionario.

La estructura de la propiedad de la tierra y la dependencia de las divisas, son subrayadas como problemas centrales que desatan los conflictos sociales, los que en última instancia se resuelven vía inflación. Los *shocks* de los términos de intercambio son la chispa que enciende el proceso inflacionario. Los estructuralistas enfatizan tanto los choques que inician la inflación como el mecanismo de propagación que la mantiene con vida. Cabe señalar que algunos estructuralistas, en particular Noyola (1956) y Furtado (1959), argumentan que la propagación de la inflación es el resultado de disputas por la distribución del ingreso del tipo incompatible. Si después de un shock inflacionario, un grupo no está satisfecho con su participación en el ingreso, trata de enjugar sus pérdidas pasándose a otro grupo. Por otra parte, la inflación estructuralista no es un fenómeno monetario sino resultado de desequilibrios reales. Por lo tanto, la política monetaria es un elemento pasivo en el proceso inflacionario. La idea de que la política monetaria es pasiva está cerca de la visión post-keynesiana de la endogeneidad de la oferta de dinero desarrollado por Kaldor (1982) y Moore (1988).

Por último, los neoestructuralistas también proporcionaron una visión alternativa al monetarismo. En particular, la experiencia con la indexación salarial y el fracaso de las medidas de austeridad para reducir la inflación durante la década de 1970, llevaron a muchos autores a sostener que la inflación era

¹⁰ Sobre las teorías de la inflación tanto de los estructuralistas latinoamericanos como de la Escuela Alemana de Balanza de Pagos ver Cámara y Vernengo (2004).

¹¹ Canavese (1982) muestra las similitudes que hay entre los estructuralistas latinoamericanos y el modelo escandinavo de inflación. Ambos modelos pueden ser vistos como la formalización de la noción de que diferentes sectores tienen diferentes tasas de crecimiento de la productividad. Sobre el modelo escandinavo ver Frisch (1977).

principalmente inercial¹². Los precursores de la idea de la inflación inercial son Simonsen (1970) y Pazos (1972). Bresser Pereira y Nakano (1983), Arida y Lara Resende (1985) y Lopes (1986) fueron las principales contribuciones a la noción de la inflación inercial. Estos autores abogaron por un “choque heterodoxo”, mediante el cual se ponen en marcha controles extremos de precios, es decir, los precios se deben congelar por completo para evitar la inercia. Dada su desconfianza en las políticas ortodoxas, los autores inercialistas, se conocen como neoestructuralistas.

A continuación se esbozará, un modelo sencillo que captura algunos de los elementos que andan boyando en todas las contribuciones antes mencionadas¹³. La noción kaleckiana de precios diferenciales para los productos agrícolas y del sector manufacturero es fundamental para el modelo. La inflación se define como el promedio ponderado de la inflación en ambos sectores.

$$9) \pi_t = \rho \pi_{At} + (1 - \rho) \pi_{Mt}$$

donde π_{At} y π_{Mt} se refieren, respectivamente, a la inflación agrícola e industrial. Además, se supone que las empresas forman los precios aplicando un margen de beneficio (mark up) sobre los costos variables al estilo kaleckiano; entonces la inflación en el sector manufacturero resulta de una combinación lineal de los cambios en precios de los insumos tales como los salarios y los precios de los insumos importados y el grado de monopolio que posee la empresa, que se refleja en su capacidad para aumentar el margen de beneficio. Esto se representa como:

$$10) \pi_{Mt} = \phi \omega_t + \sigma \varepsilon_t + \tau^*$$

donde ω_t es la inflación de salarios, ε_t es la devaluación del tipo de cambio, y τ^* representa un cambio en el margen de beneficio (mark up). Por último, la indexación salarial introduce un elemento de inercia en el sistema. Formalmente:

$$11) \omega_t = \pi_{t-1} + \omega$$

donde ω representa el aumento de los costos por la presión de los salarios, que refleja el objetivo de los trabajadores de aumentar sus remuneraciones

¹² Algunos autores post-keynesianos enfatizan también el papel de las expectativas para producir inercia en los precios en lugar del papel de los contratos (e.g. Frenkel, 1979; Tavares y Belluzzo, 1986; Carvalho, 1993).

¹³ Heymann y Leijonhufvud (1995, pp. 29–34) exponen una ingeniosa versión de lo que puede ser invocado como el modelo canónico heterodoxo de inflación. La presentada aquí es una versión modificada.

sobre la base de la inflación pasada. Resolviendo para la variable inflación, se obtiene:

$$12) \pi_t = (1 - \rho)\phi \pi_{t-1} + [\rho \pi_{At} + \sigma(1 - \rho) \varepsilon_t] + (1 - \rho)\phi(\omega^* + \tau^*/\phi)$$

La inflación es el resultado de tres factores, a saber: la inercia, una serie de cambios en los precios relativos (bienes agrícolas, los insumos importados), y los cambios en los salarios por encima de la indexación y los cambios en el margen de beneficio (*mark up*) en el sector de formador de precios que reflejan los conflictos distributivos.

El primer término muestra que la inercia depende de la participación de los productos del sector manufacturero en la canasta de consumo, y la participación de los salarios en la producción de esos bienes. Para simplificar, se supone que los salarios se indexan por completo de acuerdo con la inflación pasada. Alternativamente, se podría argumentar que la inercia puede resultar del tanteo hacia delante para establecer los salarios, o que la indexación no es perfecta y los salarios recuperan solo una parte de la inflación pasada. La inercia es esencial para explicar por qué la inflación persistentemente alta nunca conduce a una verdadera hiperinflación. Esto fue un rasgo típico de la experiencia de América latina. Un efecto importante de la indexación es que un acortamiento del período de indexación conduce a la aceleración de la inflación.

A pesar de que la inflación en determinadas circunstancias, puede muy bien ser fundamentalmente inercial, es evidente que otras fuerzas son relevantes. Para los autores estructuralistas la inflación es una compañera inevitable del proceso de desarrollo. La industrialización implica cambios profundos en la estructura de la producción, la reducción del tamaño del sector agrícola, el aumento de la demanda de bienes importados intermedios y de capital. El proceso de desarrollo, por lo tanto, aumenta las posibles fuentes de restricciones de la oferta de la economía. El aumento de la producción manufacturera puede ir en detrimento de la capacidad del sector agrícola para producir alimentos para el consumo interno. En ese caso, la relativa escasez de productos agrícolas llevaría a precios más altos. Más importante aún, mediante el aumento de los precios de los productos alimenticios la industrialización puede conducir a una reducción del salario real. La resistencia del salario real, entonces daría lugar a espirales de precios y salarios que se propagan a través del mecanismo de indexación. En suma, un choque del lado de la oferta genera un proceso de inflación crónica.

Los estructuralistas y poskeynesianos visualizan en la balanza de pagos la principal limitación para el crecimiento y el desarrollo. Los *shocks* externos afectan a la estructura de costos y pueden cambiar el equilibrio de la

distribución del ingreso de la economía. La apreciación relativa del tipo de cambio permitiría a los países en desarrollo importar bienes de capital e intermedios esenciales y necesarios para el proceso de desarrollo. Como si fuera un beneficio inesperado, la apreciación de los tipos de cambio tiende a reducir las presiones inflacionarias. Sin embargo, la imposibilidad de obtener divisas suficientes para controlar la balanza de pagos –para mantener un saldo en cuenta corriente suficiente para las necesidades del servicio de la deuda externa, y por lo tanto evitar el default– tiende a forzar a los países en desarrollo a devaluar sus monedas.

En el mismo andarivel que el aumento de los precios agrícolas, la devaluación afecta directamente a los precios y el salario real tiende a caer, tanto en la medida en que las mercancías importadas son parte de la canasta familiar, como en la medida que afecta a los precios de los otros productos o servicios de la canasta familiar. Una vez más la resistencia del salario conduciría a nuevas alzas en los precios y de nuevo los salarios y así, pudiéndose generar una espiral salarios–tipo de cambio. Los mecanismos de propagación llevarán a un proceso de inflación crónica.

Finalmente, de acuerdo con el modelo que se viene tratando, la inflación depende de la expresión del conflicto distributivo. Los precios pueden aumentar debido a los trabajadores y los capitalistas no están satisfechos con su participación respectiva en la torta. Las inconsistencias de estas disputas se manifiestan por el lado de los trabajadores, en los aumentos de salarios por encima de la norma de indexación, y por el lado de los empresarios, por aumentos de los precios por encima de lo que sería necesario por el aumento de los precios de los insumos. En otras palabras, la economía se divide entre trabajadores y capitalistas, que tratan de aumentar su participación en los ingresos totales, unos a expensas de los otros. La participación en los beneficios está relacionada positivamente con el grado de monopolio, representado por el margen de beneficio (*mark up*). Por lo tanto, siempre que la participación real de las ganancias caiga por debajo del objetivo de las empresas, procederán a aumentar los precios internos.

Para los economistas heterodoxos, la política monetaria y la política fiscal tienen un efecto limitado sobre la inflación, a pesar de que ambas pueden ser instrumentos muy fuertes para afectar el nivel de actividad. El sosego de la inflación es finalmente asociado con la eliminación de la inercia, promoviendo la erradicación de la indexación de los contratos salariales y la reducción de los efectos de los *shocks* de oferta que puedan obtenerse en la medida de lo posible a partir de los controles de precios y el control de cambios, y, por último, pero no menos importante, por algún tipo de pacto social que aplaque el conflicto distributivo.

Los autores heterodoxos han desafiado la sabiduría convencional al proponer un enfoque de la inflación basado en el conflicto distributivo, los *shocks* de oferta adversos, y los mecanismos de propagación. El dinero endógeno a menudo no complementa la visión aceptada entre los autores heterodoxos. La estabilización se basa en las políticas de ingresos en lugar de la austeridad macroeconómica. Tradicionalmente los acuerdos institucionales, tal como a nivel nacional el sistema de negociación colectiva de salarios eran esenciales para las prácticas de fijación de las remuneraciones que redujeron las tendencias inflacionarias. El aumento en la flexibilidad del mercado laboral y el desmantelamiento de las instituciones del mercado de trabajo hace a este tipo de política de ingresos menos probable. Además, la desregulación financiera internacional, y la consiguiente la volatilidad del tipo de cambio, hace mayores las posibilidades de los *shocks* inflacionarios. Esta es un resultado paradójico, ya que de acuerdo con la corriente principal una de las principales razones para la flexibilidad laboral y la desregulación financiera, era controlar la inflación.

Observaciones finales

Se sugirió que dos principios ordenadores son esenciales para aclarar diversos puntos de vista sobre la inflación. A continuación, la Tabla 1 organiza las teorías de la inflación de acuerdo, por un lado, con la adopción del criterio de demanda o empuje de costos y, por el otro, la adopción del criterio de exógena o endógena para la oferta de dinero.

La diagonal principal contiene los puntos de vista tradicionales sobre la inflación. Está claro que los defensores que se enrolan en la tradición de la teoría cuantitativa antigua desde la Escuela de Salamanca en adelante hasta los monetaristas recientes, incluyendo aquellos que utilizan la curva de Phillips, deben ser colocados en el cuadrante superior izquierdo. El modelo de la brecha de inflación de Keynes también cae en ese cuadrante, pero debería ser muy tenido en cuenta el hecho de que sus argumentos se aplicaron en el contexto de un conflicto bélico de enorme magnitud. Las posiciones exactamente contrarias, tomadas por la mayoría de las escuelas heterodoxas hacen que se las agrupe en el cuadrante inferior derecho.

La diagonal secundaria contiene los puntos de vista poco comunes, al menos hasta ahora, sobre la inflación. En el cuadrante inferior izquierdo se encuentran los enfoques reales de la inflación que hacen hincapié en el exceso de demanda y dinero endógeno. Esta es la firme opinión de los historiadores económicos¹⁴,

¹⁴ El enfoque neomaltusiano predomina entre los historiadores quienes enfatizan sobre la inflación generada por demanda. Obsérvese, sin embargo, que si en lugar de acentuar el papel de la dinámica de la población sobre la demanda, se acentúa el impacto de la demografía sobre las relaciones de fuerza de la clase trabajadora y consecuentemente sobre la dinámica del salario, se adopta una posición cercana a la interpretación heterodoxa del fenómeno inflacionario.

y cada vez más entre los macroeconomistas que abrazan alguna variante de la visión poswickselliana de la economía. Para Wicksell, los autores del Ciclo Real de los Negocios (*Real Business Cycle*), y la llamada “Nueva Síntesis Neoclásica”¹⁵ –que incorpora rigideces neokeynesianas en un modelo de ciclo real de los negocios– los *shocks* reales explican las fluctuaciones económicas, incluidas las fluctuaciones de los precios, y por lo tanto el dinero se vuelve endógeno.

Cuadro 1. Clasificación de la Teorías de la Inflación		
	Tirada por Demanda	Empujada por Costos
Dinero Exógeno	Escuela de Salamanca Teoría Cuantitativa de la Moneda Brecha Inflacionaria de Keynes Modelos de Curvas de Phillips	Marxistas Neo Cartalistas
Dinero Endógeno	Modelo Neo Maltusiano Proceso Acumulativo de Wicksell Ciclo Real de los Negocios Nueva Síntesis Neoclásica	Escuela de la Balanza de Pagos Estructuralistas Modelo Escandinavo Post-Keynesianos Inercialistas

El cuadrante superior derecho es quizás el más extraño de todos. Los autores marxistas pueden analizarse a partir del argumento de que el exceso de demanda, empuja a la economía más allá de la NAIRU, lo que lleva a aumentar el poder de negociación de los trabajadores, y, finalmente, el ajuste en el mercado laboral podría generar aumento de salarios e inflación. Sin embargo, la NAIRU no representa una barrera natural o del pleno empleo, es una construcción social que depende de la naturaleza de las instituciones laborales y refleja la lucha de clases. Al amparo de esta caracterización, la inflación también puede verse como el resultado de las presiones del empuje de los costos en el mercado de trabajo. Por lo tanto, aunque los marxistas podrían ser colocados en el cuadrante superior izquierdo encajan mejor en el escogido.

Por último, los neocartalistas creen que el dinero es una criatura del Estado, y caen en el cuadrante superior derecho. Acerca de los cartalistas, debe tenerse en cuenta, que la posición con respecto al dinero es controvertida, pero parece que sus puntos de vista implican que la autoridad monetaria controla exógenamente la oferta de dinero, y que los medios de pago son multiplicados por el sector bancario.

¹⁵ Acerca de la “Nueva Síntesis Neoclásica”, ver Goodfriend and King (1997).

La característica más significativa que emerge del Cuadro 1 es que todas las escuelas de pensamiento ortodoxas están en el lado izquierdo, mientras que todos los heterodoxos están en el lado derecho. Esto sugiere que la dicotomía más importante es la relacionada con la división que se genera entre el tirón de demanda versus empuje de costos. Este resultado parece poner de relieve el hecho de que la principal diferencia entre la sabiduría convencional y todos los puntos de vista poco o nada ortodoxos de la inflación descansa sobre la irrupción de algún elemento extraño que al hacerlo impulsa la inflación en un sistema que de lo contrario funcionaría perfectamente, por lo general en la forma de un exceso de emisión de dinero por parte del gobierno. No hay ningún elemento extraño que entre en juego cuando se sostiene que los conflictos sociales y las limitaciones estructurales son finalmente resueltas por la inflación, típicamente, al permitir el aumento de los costos.

No es sorprendente que la investigación ortodoxa se haya concentrado en las explicaciones sobre el comportamiento inflacionario del gobierno. El comportamiento del gobierno, a su vez, se suele patentizar en términos de beneficios electorales de corto plazo. En el ámbito de esta perspectiva, mediante la introducción de las variables políticas en la discusión de la teoría económica, la inflación se convirtió en una rama de la llamada Nueva Economía Política. Es el proceso exterior de la política el que contamina el buen funcionamiento de la economía de mercado. Por el contrario, las teorías alternativas han hecho hincapié en la vieja tradición de la economía clásica según la cual la distribución está determinada por variables sociales y las instituciones históricamente desarrolladas. En ese contexto, el impulso creativo de la historia viene dado por el conflicto de fuerzas antagónicas en la esfera productiva. La inflación se ve entonces como el vector de solución mediante el cual algunos conflictos generados en el proceso de desarrollo económico se van calibrando. Al final, los economistas heterodoxos sostienen que las contradicciones internas del funcionamiento de una economía de mercado son esenciales para entender los procesos inflacionarios.

Bibliografía

Arestis, Philip and Peter Howells (2001–2). The 1520–1640 ‘Great Inflation’: An Early Controversy on the Nature of Money. *Journal of Post Keynesian Economics*, 24(2), Winter, pp. 181–203.

Arida, Persio and Lara–Resende, Andre (1985). Inertial Inflation and Monetary Reform in Brazil. In John Williamson (Ed.). *Inflation and Indexation*. Washington: Institute for International Economics.

Ball, Laurence (1994). Credible Disinflation with Staggered Price Setting. *American Economic Review*, 84, 282–89.

Bowles, Samuel (1985). The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian and Marxian Models. *American Economic Review*, 75(1), Mar., 16–36.

Bresciani-Turroni, Constantino (1931). *The Economics of Inflation: A Study of Currency Depreciation in Post-War Germany*. London: Allen & Unwin, Ltd. 1937.

Bresser Pereira, Luiz Carlos and Yoshiaki Nakano (1983). Fatores Aceleradores, Mantenedores, e Sancionadores da Inflação. *Anais do X Encontro Nacional de Economia*. Belém, ANPEC, Dezembro.

Bresser Pereira, Luiz Carlos and Yoshiaki Nakano (1987). *The Theory of Inertial Inflation: The Foundation of Economic Reform in Brazil & Argentina*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.

Burdekin, Richard and Paul Burkett (1996). *Distributional Conflict and Inflation: Theoretical and Historical Perspectives*. London: Macmillan.

Cagan, Phillip (1956). *The Monetary Dynamics of Hyperinflation*. In *Studies in the Quantity Theory of Money*, edited by Milton Friedman. Chicago: Chicago University Press.

Câmara Neto, Alcino F. and Matías Vernengo (2004). Allied, German and Latin Theories of Inflation. In Mathew Forstater and L. Randall Wray (Eds.). *Contemporary Post Keynesian Analysis*. Cheltenham: Edward Elgar.

Canavese, Alfredo (1982). The Structuralist Explanation in the Theory of Inflation. *World Development*, 10(7), 523–29.

Cardoso, Eliana (1981). Food Supply and Inflation. *Journal of Development Economics*, 8(3), 269–84.

Carvalho, Fernando (1993). Strato-Inflation and High Inflation: the Brazilian Experience. *Cambridge Journal of Economics*, 17(1), 63–78.

Clarida, Richard, Jordi Gali and Mark Gertler (1999). The Science of Monetary Policy: A New Keynesian Perspective. *Journal of Economic Literature*, 37(4). December, pp. 1661–1707.

Coutts, Ken, Roger Tarling and Frank Wilkinson (1976). Wage Bargaining and the Inflation Process. *Economic Policy Review*, 2. Cambridge, Department of Applied Economics.

- Desai, Meghnad (1973). Growth Cycles and Inflation in a Model of Class Struggle. *Journal of Economic Theory*, 6(6), 427–45.
- Eisner, Robert (1989). Budget Deficits: Rhetoric and Reality. *Journal of Economic Perspectives*, 3(3), March–May, 73–93.
- Ellis, Howard (1934). *German Monetary Theory: 1905–1933*. Cambridge: Harvard University Press.
- Ferguson, Niall (1995). *Paper & Iron: Hamburg Business and German Politics in the Era of Inflation* (pp. 1897–1927). Cambridge and New York: Cambridge University Press.
- Fetter, Frank (1965). *Development of the British Monetary Orthodoxy*. Cambridge: Harvard University Press.
- Frenkel, Roberto (1979). *Decisiones de precio en alta inflación*. Buenos Aires: Estudios CEDES.
- Friedman, Milton (1956). The Quantity Theory of Money: A Restatement. In *Studies in the Quantity Theory of Money*. Chicago: Chicago University Press.
- Friedman, Milton (1968). *The Role of Monetary Policy*. In *The Optimum Quantity of Money and other Essays*. Chicago: Chicago University Press. 1969.
- Frisch, Helmut (1977). The Scandinavian model of inflation: a generalization and empirical evidence. *Atlantic Economic Journal*, December.
- Furtado, Celso (1959). *The Economic Growth of Brazil*. Berkeley: University of California Press. 1963.
- Giavazzi, Francesco and Marco Pagano (1988). The Advantage of Tying Ones Hands. *European Economic Review*, 32.
- Goodfriend, Marvin and Robert King (1997). The New Neoclassical Synthesis and the Role of Monetary Policy. *NBER Macroeconomics Annual*, 231–283.
- Goodfriend, Marvin and Robert King (2004). The Incredible Volcker Disinflation. *Carnegie–Rochester Conference Series on Public Policy*, November.

Gordon, Robert J. (1996). The Time-Varying NAIRU and its Implications for Economic Policy. *NBER Working Papers*, 5735, August. National Bureau for Economic Research,

Graham, Frank (1930). *Exchange, Prices and Production in Hyperinflation: Germany, 1920–1923*. Princeton: Princeton University Press.

Green, Roy (1992). *Classical Theories of Money. Output and Inflation*. London: St. Martin's Press.

Grice-Hutchinson, Marjorie (1952). *The School of Salamanca: Readings in Spanish Monetary Theory* (pp. 1544–1605). Oxford: Oxford University Press.

Hackett Fisher, David (1996). *The Great Wave: Price Revolutions and the Rhythm of History*. Oxford: Oxford University Press, 1999.

Hamilton, Earl (1934). *American Treasure and the Price Revolution in Spain. 1501–1650*. Cambridge: Harvard University Press.

Helfferrich, Karl (1927). *Money*. New York: The Adelphi Company.

Heymann, Daniel and Axel Leijonhufvud (1995). *High Inflation*. Oxford: Clarendon Press.

Holtfrerich, Carl-Ludwig (1986). *The German Inflation, 1914–1923: Causes and Effects in International Perspective*. Berlin: Walter de Gruyter.

Hume, David (1752). Of Money. In Eugene Rotwein (Ed). *Writings on Economics*. London: Nelson, 1955.

Kahn, Richard (1984). *The Making of Keynes' General Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

Kaldor, Nicholas (1976). Inflation and Recession in the World Economy (pp. 516–32). In Fernando Targetti and Anthony P. Thirlwall (Eds.). *The Essential Kaldor*. London: Duckworth, 1989,

Kaldor, Nicholas (1982). *The Scourge of Monetarism*. Oxford: Oxford University Press.

Keynes, John M. (1923). *A Tract on Monetary Reform. The Collected Writings of John Maynard Keynes (Vol. IV)*. London and Cambridge: Macmillan and CUP, 1971.

Keynes, John M. (1940). *How to Pay for the War*. London: Macmillan.

Kindleberger, Charles (1985). A Structural View of the German Inflation. In Charles Kindleberger (Ed.). *Monetarism versus Keynesianism in Historical Perspective*. New York: George Allen & Unwin.

Laidler, David and Michael Parkin (1975). Inflation: A Survey. *Economic Journal*, 85, December, 741–809.

Leijonhufvud, Axel (1997). The Wicksellian Heritage. *Economic Notes*, 26(1), 1–10. 28.

Lopes, Francisco (1986). *O Choque Heterodoxo*. Rio de Janeiro: Campus.

Lucas Jr., Robert (1972). Expectations and the Neutrality of Money. *Journal of Economic Theory*, April.

Mankiw, Gregory (2000). The Inexorable and Mysterious Tradeoff between Inflation and Unemployment. *Harvard Institute of Economic Research, Discussion Paper No. 1905*.

Merkin, Gerard (1982). Towards a Theory of the German Inflation: Some Preliminary Observations. In G.D. Feldman, C.L. Holtfrench, G. Ritter and P.T. Witt (Eds.). *Die Deutsche Inflation Eine Zwischenbilanz*. Berlin: Walter de Gruyter.

Moore, Basil (1978), Monetary Factors. In Alfred Eichner (Ed.). *A Guide to Post Keynesian Economics*. Armonk: Sharpe.

Moore, Basil (1988). *Horizontalists and Verticalists*. Cambridge: Cambridge University Press.

Munro, John (2003). The Monetary Origins of the 'Price Revolution' before the Influx of Spanish–American Treasure: The South German Silver–Copper Trades, Merchant–Banking and Venetian Commerce. 1470–1540. In Dennis Flynn, Arturo Giraldez and Richard von Glahn (Eds.). *Global Connections and Monetary History. 1470–1800*, Aldershot: Ashgate Publishing.

Noyola, Juan (1956). El desarrollo económico y la inflación en México y otros países latinoamericanos. *Investigación Económica*, XVII(4).

Olivera, Julio (1967). Money, Prices and Fiscal Lags: A Note on the Dynamics of Inflation. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 20, 258–67.

Pazos, Felipe (1972). *Chronic Inflation in Latin America*. New York, Praeger Publishers.

Phelps, Edmund (1967). Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Unemployment over Time. *Economica*, 34(135), Aug., 254–81.

Pollin, Robert (1999). Class Conflict and the 'Natural Rate of Unemployment'. *Challenge*, 42(6), November–December, 103–11.

Pollin, Robert (2003). *Contours of Descent: US Economic Fractures and the Landscape of Global Austerity*. New York: Verso.

Popescu, Oreste (1997). *Studies in the History of Latin American Economic Thought*. London: Routledge.

Postan, Michael M. (1973). *Essays on Medieval Agriculture and General Problems of the Medieval Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ricardo, David (1817). *The Principles of Political Economy and Taxation*. Edited by Piero Sraffa with the collaboration of Maurice Dobb (pp. 1951–1973). Cambridge: Cambridge University Press

Roberts, John (1997). Is Inflation Sticky? *Journal of Monetary Economics*, 39, 173–96.

Robinson, Joan (1938). The Economics of Hyper-Inflation. In *Collected Economic Papers* (Vol. 1). Oxford: Basil Blackwell, 1966.

Robinson, Joan (1971). *Economic Heresies*. New York: Basic Books.

Rowthorn, Robert (1977). Conflict, Inflation and Money. *Cambridge Journal of Economics*, 1, 215–29.

Sargent, Thomas (1982). The Ends of Four Big Inflation. In Robert Hall (Ed.). *Inflation: Causes and Effects*. Chicago: Chicago University Press.

Sargent, Thomas and Neil Wallace (1981), Some Unpleasant Monetarist Arithmetic, Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review, Autumn.

Sawyer, Malcolm (2001). The NAIRU: A Critical Appraisal. In Philip Arestis and Malcolm Sawyer (Eds.) *Finance and Capitalist Development*. Cheltenham: Edward Elgar.

Screpanti, Ernesto (1997). Wages, Inflation and Employment: A Dynamic Model, *Quaderni del Dipartimento di Economia Política*, 217. Università di Siena.

Simonsen, Mario H. (1970). *Inflação: Gradualismo x Tratamento de Choque*. Rio de Janeiro: Apec.

Staiger, Douglas, James H. Stock and Mark W. Watson (1997). The NAIRU, Unemployment and Monetary policy. *Journal of Economic Perspectives*, 11(1), Winter, 33–50.

Sunkel, Osvaldo (1958). Inflation in Chile: An Unorthodox Approach. *International Economic Papers*, 10, 1960.

Tanzi, Vito (1977). Inflation, Lags in Collection and the Real Value of Tax Revenue. *IMF Staff Papers*, 34, 711–38.

Tavares, Maria Conceição and Luiz G. Belluzzo (1984). Uma Reflexão sobre a Natureza da Inflação Contemporânea. In José Marcio Rego (Ed.). *Inflação Inercial: Teorias sobre Inflação e o Plano Cruzado*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.

Taylor, Lance (2004). *Reconstructing Macroeconomics*. Cambridge: Harvard University Press.

Tooke, Thomas (1844). *An Inquiry into the Currency Principle; the Connection of the Currency with Prices and the Expediency of a Separation of Issue from Banking*. London: Longman, Brown, Green and Longmans.

Vernengo, Matías (2005). Monetary Arrangements in a Globalizing World. In *Monetary Integration and Dollarization: No Panacea*. Cheltenham: Edward Elgar.

Vilar, Pierre (1960). *A History of Gold and Money. 1450–1920*. London: Verso, 1991.

Wicksell, Knut (1898). *Interest and Prices*. London: Macmillan, 1936.

Woodford, Michael (2003). *Interest and Prices: Foundations of a Theory of Monetary Policy*. Princeton: Princeton University Press.

Wray, L. Randall (1990). *Money and Credit in Capitalist Economies. The Endogenous Money Approach*. Aldershot: Edward Elgar.

Wray, L. Randall (2001). Money and Inflation. In Richard Holt and Steven Pressman (Eds.). *A New Guide to Post Keynesian Economics*. London: Routledge.

Notas teóricas sobre la distribución del excedente económico en Sraffa, Emmanuel y Pivetti

Mariano de Miguel*

Resumen

Las presentes “Notas” poseen un objetivo eminentemente teórico; sin perjuicio de ello, sus implicancias prácticas en una economía de mercado-capitalista son considerables.

Partiendo de la formulación básica y sintética del subsistema económico “a la manera de Sraffa” (Sraffa, 1960), enfocaremos nuestra atención en el análisis que realizara Arghiri Emmanuel sobre una de las alteraciones que se producen en el sistema económico capitalista desde los albores de la década del 70 (Emmanuel, 1974). Nos referimos a la declaración por parte de los Estados Unidos de América, en Agosto del año 1971, de la inconvertibilidad de su propia moneda y el consecuente fin de la paridad hasta ese momento establecida con el oro.

Una vez realizado el mencionado señalamiento de la obra de Emmanuel, conjugaremos sus conclusiones teóricas con las extraídas por Massimo Pivetti en uno de sus lúcidos y rigurosos escritos, relacionados íntimamente con la problemática de la distribución del excedente económico entre los factores de la producción: “Interest and Profit in Smith, Ricardo and Marx” (Pivetti, 1987).

Todos estos autores otorgan importancia decisiva al papel que desempeñan las variables distributivas, tanto en la definición estructural del sistema económico, como en el desenvolvimiento dinámico que lo caracteriza.

Desde una perspectiva general e integradora de la reproducción social de la existencia humana, el rol central y gravitatorio que las variables distributivas ostentan no resulta del funcionamiento mecánico del subsistema, sino que por el contrario, en la determinación de tales variables influyen fundamentalmente elementos propios del subsistema sociopolítico. Así, la pasividad

* Director del INSECAP de UCES. Profesor Asociado de “Macroeconomía” en UCES.

endógena que los problemas distributivos presentan en los esquemas teóricos convencionales y habitualmente manualizados, se muestra como falsa e inconducente.

Sraffa y la rehabilitación de la teoría clásica (y marxista) de la distribución del ingreso

El aporte de Piero Sraffa a la ciencia económica constituyó un hito en la historia del pensamiento posterior a John Maynard Keynes. La obra de Sraffa es variada y cubre un espacio de tiempo prolongado. Aquí nos remitiremos a su obra cumbre, *Producción de mercancías por medio de mercancías*. Este libro aspiró (y verdaderamente lo logró) a constituirse en un preludio a una crítica de la teoría económica convencional y dominante por aquel entonces; nos referimos a los inicios de los años 60. Como eruditamente lo explica Maurice Dobb (*El sistema de Sraffa y la Crítica de Teoría Neoclásica de la Distribución*, 1970), lo que la crítica de Sraffa puso en juego fue “*la coherencia de toda la línea teórica que comienza con Jevons y los austríacos –de lo que ha sido llamado revolución jevoniana, que fue una contrarrevolución conciente contra la escuela clásica, contra Ricardo y contra Marx en particular*” (Dobb, 1970, en *Teoría del capital y la distribución*, 361).

Sraffa parte de una sociedad extremadamente sencilla, que no produce excedente y solo le alcanza para mantenerse y subsistir. Se producen mercancías a través de industrias diversas y se intercambian en un mercado celebrado tras la cosecha. Para una sociedad semejante: “*Hay un único conjunto de valores de cambio que, en caso de ser adoptado por el mercado, restablece la distribución original de los productos y hace posible que el proceso se repita; tales valores surgen directamente de los métodos de producción*” (Sraffa, 1966, p. 18).

En términos generales, este sistema se expresa por el siguiente conjunto de ecuaciones:

$$A_a p_a + B_a p_b + \dots + K_a p_k = A p_a$$

$$A_b p_a + B_b p_b + \dots + K_b p_k = B p_b$$

.....

$$A_k p_a + B_k p_b + \dots + K_k p_k = K p_k$$

Fuente: Sraffa, Piero (1960). *Producción de mercancías por medio de mercancías*. Barcelona: OIKOS-TAU. 1966, p. 19.

En este sistema, las letras minúsculas; a, b, c,..., k, representan las diferentes mercancías producidas por industrias distintas. Por su parte las letras

mayúsculas; A, B, C, ..., K, representan la cantidad anualmente producida de la mercancía "a", "b", "c", ..., etc.

Aa, Ba, Ca, ..., Ka simbolizan las cantidades de a, b, c utilizadas anualmente por la industria que produce A; Ab, Bb, Cb, ..., Kb, a las correspondientes cantidades utilizadas para producir B; y así sucesivamente. Como estas cantidades se suponen conocidas, las incógnitas a determinar pasan a ser únicamente los precios p_a, p_b, \dots, p_k ; que indican los valores unitarios de cada mercancía.

Suponiendo un estado de autorreemplazamiento, tomando una mercancía como medida de valor (por ende igualando su precio a la unidad), quedan $k-1$ incógnitas. *"Puesto que en el total de las ecuaciones las mismas cantidades aparecen de ambos lados, cualquiera de las ecuaciones puede inferirse de la suma de las demás"* (Sraffa, 1966, p. 19). Por lo que contamos con idéntica cantidad de ecuaciones e incógnitas y el sistema queda perfectamente determinado.

Sraffa pasa luego a analizar el caso más complejo, pero más comprensivo de lo real, que está representado por un sistema que produce no solo lo suficiente para mantenerse, sino que también arroja un excedente. La aparición de un excedente torna el sistema autocontradictorio. Este hecho se expresa en la existencia de una mayor cantidad de ecuaciones que de incógnitas:

"La dificultad no puede ser superada asignando el excedente antes de que los precios sean determinados, como se hace con el reemplazamiento de materias primas, bienes de subsistencia, etcétera. Esto se debe a que el excedente (o beneficio) debe ser distribuido en proporción a los medios de producción (o capital) avanzados en cada industria, y tal proporción entre dos agregados de bienes heterogéneos (en otras palabras, el tipo de beneficio) no puede ser determinada antes que conozcamos los precios de los bienes. Por otra parte, no podemos diferir la asignación del excedente hasta después que conozcamos los precios, porque... los precios no pueden determinarse antes de conocer el tipo de beneficio. El resultado es que la distribución del excedente debe ser determinada a través del mismo mecanismo y al mismo tiempo que se determinan los precios de las mercancías" (Sraffa, 1966, p. 21).

Introduciendo en la formulación matemática el tipo de beneficio (uniforme para todas las industrias) como una incógnita que se denomina r , el sistema adopta la forma simbólica siguiente:

$$(A_a p_a + B_a p_b + \dots + K_a p_k) (1 + r) = A p_a$$

$$(A_b p_a + B_b p_b + \dots + K_b p_k) (1 + r) = B p_b$$

.....

$$(A_k p_a + B_k p_b + \dots + K_k p_k) (1 + r) = K p_k$$

Fuente: Sraffa, Piero (1960). *Producción de mercancías por medio de mercancías*. Barcelona: OIKOS-TAU. 1966, p. 22.

Sraffa no demora en hacer notar al lector que hasta este momento, el salario pagado a los trabajadores ha sido considerado como consistente en los bienes necesarios para su subsistencia, de modo que entraban en el sistema “en pie de igualdad con el petróleo para las máquinas o los alimentos para el ganado”. (SRAFFA 1966: 25) Pero continuar con ese procedimiento hubiera llevado a Sraffa a desconocer un hecho evidente de la realidad; el que los salarios recibidos por los trabajadores, además del componente de subsistencia, poseen también un componente que forma parte del excedente de la sociedad una vez que cubre sus necesidades de mantenimiento.

Así, denominando $L_a, L_b, L_c, \dots, L_k$, a las cantidades de trabajo anuales empleadas en las industrias productoras A, B, C, ..., K, y definiéndolas como fracciones del trabajo anual de la sociedad, puede llegarse a la siguiente expresión:

$$L_a + L_b + \dots + L_k = 1$$

Y, llamando w al salario por unidad de trabajo y expresándolo en términos de la medida de valor adoptada, puede construirse el sistema que presentamos a continuación:

$$(A_a p_a + B_a p_b + \dots + K_a p_k) (1 + r) + L_a w = A p_a$$

$$(A_b p_a + B_b p_b + \dots + K_b p_k) (1 + r) + L_b w = B p_b$$

.....

$$(A_k p_a + B_k p_b + \dots + K_k p_k) (1 + r) + L_k w = K p_k$$

Fuente: Sraffa, Piero (1960). *Producción de mercancías por medio de mercancías*. Barcelona: OIKOS-TAU. 1966, p. 27.

Sraffa continúa suponiendo que el sistema se encuentra en estado de autorreemplazamiento; en función de lo cual define a la renta nacional (valor agregado en términos actuales) como el conjunto de mercancías que queda

luego de deducir “renglón por renglón”, los bienes que van a reemplazar los medios de producción utilizados por cada industria. Igualando a la unidad el conjunto de mercancías que componen la renta nacional, puede ser convertida en la medida de valor de precios y salarios.

Tenemos así un sistema de $k+1$ ecuaciones que se comparan con $k+2$ variables, k precios, el salario w y el tipo de beneficio r .

Sraffa llega así a una definición clave: *“El resultado de añadir al salario como una de las variables es que el número de estas excede ahora el número de ecuaciones en una y que el sistema puede moverse con un grado de libertad; y si una de las variables es fijada, las demás serán fijadas también”* (Sraffa, 1966, p. 28).

La conclusión esencial del planteo anterior, que recoge la tradición económica clásica y marxista, es que la distribución del valor agregado generado por la sociedad entre los factores productivos que concurren a su formación no resulta de un proceso mecánico inherente al subsistema económico, sino que depende en gran medida de una determinación extraeconómica, propia del subsistema socio-político. Esa determinación extraeconómica no constituye ningún elemento de contaminación o impureza del mundo propiamente económico; por el contrario, es imprescindible para que el sistema posea una solución y sea empíricamente viable.

Sraffa, en el marco de su obra culminante desde el punto de vista teórico, apenas si brinda una sugerencia en torno a la elección de la variable distributiva que debe ser tomada como dada o independiente, si el salario o la tasa de ganancia, por lo que tímidamente se define (Sraffa, 1966, pp. 55 y 56). Pero es en sus manuscritos inéditos hasta 1993, en donde encontraremos importantes aclaraciones. Máximo Pivetti coordinó una publicación de gran importancia que dedica su primera contribución al análisis de las características y contenidos de los archivos que el Trinity Collage de Cambridge tuviera “bajo llave” hasta hace poco menos de veinte años (Pivetti, 2008).

Sraffa insistió, muestra Pivetti, en la identificación de un componente variable del salario, al margen del correspondiente a la subsistencia del trabajador; y ello se debe a que estaba especialmente interesado en negar toda determinación mecánica de la distribución del ingreso en el capitalismo. No es el modo en el cual tiene lugar la producción lo que determina el reparto del excedente económico, sino la acción misma de las partes que intervienen en el asunto. Es precisamente la existencia de un componente variable en el salario lo que al parecer de Pivetti *“plantea el problema de si es el salario o la tasa de ganancia la cantidad que debe tomarse como dada o independiente cuando se determinan los precios relativos junto a la variable distributiva residual”* (Pivetti, 2008, p. 492).

Sin perjuicio de lo anterior, es necesario remarcar que, en términos teóricos, el objetivo primordial de Sraffa no radicaba en estipular una u otra variable, salario o tasa de ganancia, como variable independiente, sino en evitar cualquier concepción mecánica al respecto; así escribió oportunamente a Garegnani: *“Sin embargo, para la reseña tal vez sea mejor no aventurarse demasiado en este terreno: yo no he pretendido decir nada muy comprometedor, y en general solo he querido dejar fuera algunas señales para evitar que se crea que el sistema se presenta como fundamento para una teoría de la oferta relativa del capital y del trabajo. Es la negación lo que me parece importante: en cuanto a la afirmativa no tengo ninguna intención de adelantar otra teoría mecánica que, de una u otra manera, convalide la idea de que la distribución está determinada por circunstancias naturales, o tal vez accidentales pero de cualquier modo capaces de volver fútil cualquier acción, de una parte o de la otra, para modificarla. En conclusión, yo diría que en la reseña es mejor no insistir demasiado sobre el obiter dictum de la tasa de interés monetario...”* (Sraffa citado por Pivetti, 2008, pp. 493 y 494)

El “*obiter dictum*” al que se refiere Sraffa es, como lo indica, la tipo de interés monetario, que en *Producción de mercancías por medio de mercancías* él había sugerido como referencia reguladora del tipo de beneficio, variable dada o independiente.

Pero la renuencia que el teórico italiano mostraba para especificar acabadamente en términos abstractos y formales estaba más bien predispuesto en un nivel concreto y aplicado: *“Por otro lado, estoy convencido de que el mantenimiento de la tasa de interés por parte de la banca y de la bolsa tuvo su parte en determinar la distribución del ingreso entre las clases sociales: porque es un paso obligado para quien da y para quien toma en préstamo (...). No veo la dificultad en la determinación de la tasa de ganancia mediante la tasa de interés controlada o convencional, a condición de que no se presuponga la tasa de ganancia determinada por circunstancias externas inmutables”* (Sraffa, citado por Pivetti, 2008, p. 502).

En línea de coherencia, tampoco excluía la posibilidad de elegir como variable dada o independiente al salario, aunque alertaba sobre la necesidad en tal caso encontrar evidencia empírica de que la disputa sobre reparto del excedente recae principalmente sobre el salario, quedando así la ganancia determinada como un residuo.

Es a esa evidencia, a su recopilación y fundamentos, que Arghiri Emmanuel dedica el tercer capítulo del “Intercambio Desigual”, a los efectos de demostrar por qué, a su juicio, es el salario la variable distributiva que debe considerarse como independiente o dada al momento de cerrar el sistema en términos teóricos y aprehenderlo en términos prácticos; por lo menos hasta

la ruptura de los acuerdos de Bretton Woods, cuando la tasa de ganancia ha adquirido idéntico rango de independencia (Emmanuel, 1978).

Arghiri Emmanuel y el patrón dólar posterior a Bretton Woods

Arghiri Emmanuel, a lo largo de toda su obra desarrolló una concepción estructural del sistema económico similar a la de Piero Sraffa, independientemente de las importantes divergencias entre ambos autores en este y otros posibles asuntos. A tal punto que en aquellos tramos de sus diferentes escritos en donde entendió necesario explicitar una formulación rigurosa del sistema económico, sus soluciones fueron esencialmente idénticas a las del pensador italiano.

En el que fuera quizás su trabajo más logrado (*La ganancia y las crisis*), Emmanuel escribe:

“Informalmente antes de 1971 y formalmente después, el mundo capitalista ha visto instaurarse en su seno, por primera vez en su historia, un régimen de inconvertibilidad universal. Antes de 1971 esto se debió a la abstención más o menos voluntaria de los bancos centrales de los grandes países industriales a convertir sus dólares –en un primer momento porque estaban por colmarse de ellos, y después porque por un lado cedían a las presiones de los Estados Unidos y por el otro, a su propio interés de no estremecer demasiado a su deudor. Después de agosto de 1971, este régimen se impuso mediante la proclamación abierta del embargo que tornaba nominales todas las monedas simultáneamente” (Emmanuel, 1978, p. 407).

Emmanuel pensaba que este elemento permitía una progresión nominal de salarios y ganancias que antes estaba vedada. Y sugiere en la obra citada: *“esta posibilidad puede ilustrarse mediante el sistema tradicional de ecuaciones–ramas, del tipo Sraffa”* (Emmanuel, 1978, p. 407):

$$(A_a p_a + B_a p_b + \dots + K_a) (1 + r) + L_a w_a = A p_a$$

$$(A_b p_a + B_b p_b + \dots + K_b) (1 + r) + L_b w_b = B p_b$$

.....

$$(A_k p_a + B_k p_b + \dots + K_k) (1 + r) + L_k w_k = K$$

Fuente: Emmanuel, Arghiri (1974). *La ganancia y las crisis. Un nuevo enfoque de las contradicciones del capitalismo*. México: Siglo XXI Editores. 1978, p. 408.

En este esquema, K es la mercancía numerario y, en consecuencia, todas las w y todas las p expresan una cierta cantidad de unidades físicas de K, siendo r la tasa de ganancia:

“Se sabe que, en los casos en que la moneda es convertible, por una parte, y donde, por la otra, los salarios varían conjuntamente en el mismo sentido, no se presentan problemas. Estando dados los salarios, tenemos k ecuaciones y k incógnitas ($k-1$ precio, más r). Nuestro sistema está perfectamente determinado, y toda variación de los salarios provoca una variación inversa de la tasa de ganancia, r ” (Emmanuel, 1978, p. 408).

Por el contrario, si todos los precios pasan a ser nominales, como es el caso a partir de la inconvertibilidad del dólar, el oro mismo se vuelve exclusivamente una mercancía con un precio determinado y pierde su condición última de patrón. Consecuencia de ello, los precios dejan de expresar una cierta cantidad de la mercancía numerario para “pasar a expresar objetos exteriores indiferentes: francos, dólares, libras” (Emmanuel, 1978, p. 409). Con ello se suma una nueva incógnita, p_k y el sistema queda formulado de la siguiente manera:

$$(A_a p_a + B_a p_b + \dots + K_a p_k) (1 + r) + L_a w_a = A p_a$$

$$(A_b p_a + B_b p_b + \dots + K_b p_k) (1 + r) + L_b w_b = B p_b$$

.....

$$(A_k p_a + B_k p_b + \dots + K_k p_k) (1 + r) + L_k w_k = K p_k$$

Fuente: Emmanuel, Arghiri (1974). *La ganancia y las crisis. Un nuevo enfoque de las contradicciones del capitalismo*. México: Siglo XXI Editores. 1978, p. 409.

Así, para salir de la indeterminación, ahora no solo deben estipularse con anterioridad los salarios (monetarios), sino también la tasa de ganancia r . esto significaba para Emmanuel que:

“a) los precios relativos –relaciones de una mercancía con otra del sistema– se convierten en precios absolutos –relaciones de las mercancías del sistema con un objeto producido fuera del sistema–, el mismo oro en el primer caso; una pura denominación, en el segundo; b) los capitalistas pueden tranquilamente añadir al costo de producción, tal como este se presenta después de un aumento de salarios que han debido conceder, su tasa usual o cualquier tasa de ganancias y fijar sus precios en consecuencia; pueden entonces hacer repercutir sobre los precios absolutos (índice general de precios) toda mejora de salarios y al menos la parte de dicha mejora que supere un aumento paralelo eventual de la productividad” (Emmanuel, 1978, p. 409).

Al margen de la valoración general que merezca este tramo de la obra, o toda ella, de Arghiri Emmanuel, creemos importante rescatar el siguiente aspecto.

En la última de las formulaciones que el pensador griego realiza “a la manera de Sraffa”, se estipula una interacción fundamental, y esencialmente no mecánica, entre el sub-sistema socio-político y el económico, a los efectos de determinar la distribución **real** del ingreso generado por la sociedad entre los factores que concurren a su formación. Porque es el sub-sistema socio-político el que condiciona al económico a través de la fijación extraeconómica de los valores monetarios del salario y la tasa de ganancia. Pero el proceso se *realiza* con la determinación de los precios que cierran un determinado esquema de reparto del ingreso.

La dialéctica del proceso señalado por Emmanuel es ciertamente compleja y puede, según nuestro parecer, ganar en potencia explicativa, considerando ciertos elementos como los aportados por Máximo Pivetti en escritos como el que mencionamos al comienzo de estas Notas: “Interest and Profit in Smith, Ricardo and Marx”. (PIVETTI 1987)

La reformulación de Máximo Pivetti

En “*Interest and Profit...*”, Pivetti realiza una muy sugestiva y lúcida lectura de las relaciones entre interés y ganancia en autores clásicos como A. Smith, D. Ricardo y K. Marx. Parte de la siguiente afirmación:

“In the theory of distribution of Smith, Ricardo and Marx normal profits are regarded as resolving themselves into two parts, the money rate of interest and normal profit of enterprise. This means that for those authors interest and profit of enterprise cannot be explained independently from each other. Given the normal rate of profit, determined in their theory by the real wage rate and production techniques, either the rate of interest or entrepreneurial profit must result as a residual magnitude. There are however important differences, between Smith and Ricardo on the one hand and Marx on the other, in the analysis of the relationships between the rate of profit, the rate of interest and profit of enterprise. By bringing these differences to light, we can aim to add further support to a concept of money interest and profit of enterprise as the determinants of normal profits...” (Pivetti, 1987, p. 63).

Pivetti ilustra formalmente el esquema clásico de la siguiente manera:

$$(A_a p_a + B_a p_b + \dots + K_a p_k) (1 + r) + L_a w_a = A p_a$$

$$(A_b p_a + B_b p_b + \dots + K_b p_k) (1 + r) + L_b w_b = B p_b$$

.....

$$(A_k p_a + B_k p_b + \dots + K_k p_k) (1 + r) + L_k w_k = K p_k$$

$$(A_w p_a + B_w p_b + \dots + K_w p_k) = w$$

$$r_a = i + \rho_a j$$

$$r_b = i + \rho_b j$$

.....

$$r_k = i + \rho_k j$$

Fuente: Pivetti, Massimo (1987). Interest and Profit in Smith, Ricardo and Marx. *Revista Political Economy, Studies in the Surplus Approach*, 1(3), p. 66.

Es un sistema “a la Sraffa”, donde solo existe capital circulante y los salarios se pagan “post factum”. Las incógnitas son los k precios, las k tasas de ganancias de cada esfera de la producción y la tasa de interés. Tenemos así, $2k+1$ determinadas por $2k+1$ ecuaciones, en donde una de las mercancías cumple la función de mercancía-moneda del sistema, la medida en que los precios y los salarios son expresados.

Es importante retener que en este esquema “clásico”, las variables dadas son el salario real y las ganancias normales de la empresa en cada esfera de la producción: “*The real wage rate, determined by historical and social conditions independently of prices and of the rates of profit, consists of a specified bundle of commodities...*” (Pivetti, 1987, p. 66).

Por su parte, las ganancias normales de la empresa están expresadas en términos de cocientes dados entre la ganancia de la empresa en cada aplicación productiva y la tasa (incógnita) de interés.

Pivetti señala con justeza que la visión de Marx al respecto es un tanto diferente a la de Smith y Ricardo. Marx, en efecto, otorga a la tasa de interés una autonomía de un grado y permanencia considerablemente mayor que sus predecesores, a tal punto que dada la tasa de ganancia normal, la tasa de interés deja de ser la magnitud determinada una vez deducida la tasa de ganancia empresarial; convirtiéndose esta última en la magnitud residual.

La valoración marxista de la autonomía relativa pero fundamental de la tasa de interés, es muy ponderada por la concepción de Máximo Pivetti, de cuño sraffiano. Aunque no duda en remarcar que la visión de Marx respecto de la ganancia de la empresa aparece menos consistente en su pluma que en la de Smith o Ricardo.

Con el objeto de extraer lo valioso de la visión clásica y marxista en su conjunto, depurando a su vez los defectos y/o imperfecciones, es que Pivetti

reformula el sistema económico en términos teóricos y abstractos, para así dar cuenta de las reales influencias y fuerzas que se conjugan en la determinación extraeconómica y real de la distribución del excedente económico generado entre los factores productivos que concurren a su formación:

- La tasa de salario real pasará a estar determinada como una variable residual en la relación entre salarios y ganancias; tomará de esta manera el lugar de incógnita que anteriormente poseía la tasa de interés en el esquema clásico.
- La tasa de interés dependerá ahora de decisiones de política monetaria, tomadas bajo restricciones de diferente peso y carácter especial y temporal. No existe una ley general para la determinación de la tasa de interés, sino restricciones externas, fiscales, monetarias y/o distributivas que afectan las decisiones políticas sobre su determinación.
- Las ganancias normales de la empresa dependerán de las costumbres y convenciones que gobiernan y definen las ventajas reales o deseadas de una determinada aplicación productiva del capital.
- Las variables dadas serán la tasa monetaria de interés, las ganancias normales de la empresa y la tasa nominal de salarios. Esta última dependiente de condiciones económicas, políticas e institucionales.
- Finalmente, las incógnitas serán los k precios de las mercancías, que ahora se convierten en precios monetarios; vale decir, deja de existir una mercancía-moneda, referencia de salarios y precios. Habida cuenta de que los salarios y los precios se expresan ahora en moneda, Pivetti incorpora una ecuación adicional para simbolizar una mercancía-salario compuesta:

$$(A_w p_a + B_w p_b + \dots + K_w p_k) = p_w$$

Y, dado el salario monetario, para cada valor de p_w , existe un correspondiente salario real:

$$w_r = w/p_w$$

Pivetti, como habrá podido notar el lector, invierte el orden de causación, haciendo de la tasa de ganancia una magnitud que se define en cada esfera o rama de producción a través de un proceso de agregación de dos componentes autónomos; la tasa monetaria de interés y la ganancia normal de la empresa. Así, la tasa monetaria de interés, junto con los salarios monetarios y las técnicas de producción determinan en Pivetti los costos monetarios y normales de producción:

“The ratio of the price level to the money wage Hill then be seen as the connecting link between the rate of interest and the rate of profit: by the competition among firms within each industry, a lower rate of interest causes a lowering of the ratio, hence bringing about a lower rate of profit” (Pivetti, 1987, p. 71).

Epílogo

Todos estos autores otorgan importancia decisiva al papel que desempeñan las variables distributivas, tanto en la definición estructural del sistema económico, como en el desenvolvimiento dinámico que lo caracteriza.

En el caso de Piero Sraffa, el interés teórico principal no se halla en la identificación o estipulación de la variable independiente o dada que su sistema requiere; sin perjuicio de ello, entre sus manuscritos inéditos durante su vida, pueden encontrarse nutridos comentarios que fortalecen el carácter de sus elucubraciones y posiciones prácticas.

Arghiri Emmanuel desde su primera gran obra, “El Intercambio Desigual”, adscribe a una postura que distingue al salario como variable independiente o dada de su sistema; por lo demás, similar desde el punto de vista formal al de Piero Sraffa, no obstante las importantes diferencias de otra índole y también formales que subsisten entre ambos enfoques teóricos. La reformulación que Emmanuel realiza del sistema económico, una vez declara la inconvertibilidad de la divisa internacional en agosto de 1971, no hace más que confirmar lo que fuera su “convicción más íntima”: el hecho de que la distribución del excedente económico expresa y mide la relación de fuerzas entre los factores de la producción; factores que él define como derechos preestablecidos al reparto primario del valor agregado.

Máximo Pivetti (en los escritos que aquí privilegiamos y en otros que dejamos al margen) profundiza y esclarece considerablemente las determinaciones internas de este proceso no mecánico que caracteriza a la dinámica distributiva, que envuelve variables autónomas de carácter monetario, y que adquieren un valor definido real, una vez que se cierra definitivamente el sistema, hallándose el valor de sus incógnitas.

Por último, desde una perspectiva general e integradora de la reproducción social de la existencia humana, el rol central y gravitatorio que las variables distributivas ostentan no resulta del funcionamiento mecánico del subsistema, sino que por el contrario, en la determinación de tales variables influyen fundamentalmente elementos propios del subsistema sociopolítico. Así, la pasividad endógena que los problemas distributivos presentan en los esquemas teóricos convencionales y habitualmente manualizados, se muestra como falsa e inconducente.

Bibliografía

Dobb, Maurice (1970). El sistema de Sraffa y la crítica de la teoría neoclásica de la distribución. En Braun, Oscar (Dir.). *Teoría del capital y la distribución*. Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo, Colección Economía y Sociedad.

Emmanuel, Arghiri (1972). *El intercambio desigual. Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Emmanuel, Arghiri (1974). *La ganancia y las crisis. Un nuevo enfoque de las contradicciones del capitalismo*. México: Siglo XXI Editores. 1978.

Pivetti, Massimo (2008). *Piero Sraffa. Contribuciones para una biografía intelectual*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía.

Pivetti, Massimo (1987). Interest and Profit in Smith, Ricardo and Marx. *Revista Political Economy, Studies in the Surplus Approach*, 1(3). Disponible en: <http://grupolujan-circus.blogspot.com.ar/search/label/Pivetti>. Fecha de consulta: 01/10/2012.

Sraffa, Piero (1960). *Producción de mercancías por medio de mercancías*. OIKOS-TAU, Barcelona. 1966.

Moneda, economía y sociedad*

Parte I: El dinero en las *póleis*¹ helenas (siglos VIII–V a.C.)

Miguel O. Socas**

*Todo es cambio; las cosas se tornan fuego y el fuego cosas,
así como las mercancías se convierten en oro y el oro en mercancías.*
Heráclito (¿siglo VI a.C.?)²

Resumen

En esta Parte I proseguimos el intento de contribuir a **des-velar** la auténtica naturaleza del dinero, continuando la discusión abierta desde la primera entrega de esta publicación³, que deseáramos se inscriba en un proceso de investigación (idealmente interdisciplinario) tan concienzudo como semejante desafío reclama. La insistencia en el enfoque multidisciplinario emerge de manera obvia, pues apenas iniciada la etapa preliminar del estudio se advierte un complejo y dinámico entramado sociocultural, a grandes rasgos coincidente con el (incierto) momento en que la moneda nace y transforma radicalmente la vida de los pueblos de habla helena. Este fenómeno –cuyo estudio complementa los artículos previos antes citados– se desarrolla dentro de un complejo contexto de transición comunitaria: pasaje del bronce al hierro, transformación de sociedades ágrafas que adaptan el alfabeto fenicio para comenzar a expresarse por escrito y organizaciones tribales que inventan nuevos sistemas de participación ciudadana para el gobierno de la *pólis*.

* A José Luis Rodríguez Molinero (1940–2008) In Memoriam, Catedrático de la Facultad de Filosofía de la Universidad de Salamanca.

** Profesor Titular en UCES.

¹ Utilizaremos la voz griega *pólis* (plural *póleis*) en lugar de la aproximación castellana “ciudad–estado” para no entrar en el debate acerca de la exactitud de la traducción, sobre la que los especialistas no han dado su última palabra.

² Llanos, Alfredo (1989, p. 144). Por su parte Alberto Bernabé (1988: 139) traduce: “fr. 54 (90) Canje del fuego son las cosas todas, y de todas las cosas, el fuego, igual que las mercancías lo son del oro y el oro de las mercancías”.

³ Ver Socas, Miguel O. (2010, pp.19–36), Crespo, E. y Cardoso, M. (2011, pp. 43–66).

Introducción y propuesta de trabajo

1. Advertencia preliminar

Iniciaremos nuestra exploración permitiéndonos recordar que el profesor John Kenneth Galbraith (1976, p. 15) con cáustico humor, que algún colega podría quizá considerar impropio en un economista, afirmaba:

“Los que hablan del dinero e imparten enseñanzas sobre el mismo y gracias a él se ganan la vida, adquieren también prestigio, estimación y recompensa pecuniaria del mismo modo que un médico o un doctor brujo al explotar la creencia de que tienen una relación privilegiada con lo oculto... El estudio del dinero, sobre todos los demás campos de la economía, es uno en el que se usa la complejidad para disfrazar la verdad..., no para revelarla”⁴.

En este mismo orden de ideas y quizá en relación –no premeditada– con esta cita, en un ensayo anterior⁵ me permití plantear dudas sobre el estado actual de los estudios sobre el tema. Preguntaba, al respecto, si no era ya momento de explorar y discutir en profundidad nuevos enfoques, revisando las ideas convencionales, en la creencia de que sigue siendo válida la afirmación que Carl Menger hizo a fines del siglo XIX, destacando la ausencia de una “*satisfactoria teoría del dinero*”⁶. Esta ausencia es grave si tenemos en cuenta “que la función de la teoría económica es la de sirviente de la economía aplicada”⁷.

Proponía en ese trabajo –simplemente como uno entre los muchos puntos de partida posibles– la revisión crítica de la historia de la moneda, en la medida en que dicha historia podría ayudar a comprender la intrincada relación “signo monetario–sociedad”. Como una feliz coincidencia, en el segundo volumen de *Ensayos* de INSECAP tuvo cabida un muy interesante aporte de Crespo y Cardoso⁸, reivindicando los conceptos de la teoría cartalista del dinero con un enfoque muy atractivo, que caracteriza a la moneda como un fenómeno social que precede al desarrollo del mercado y facilitó su expansión.

Por nuestro lado, sin entrar por ahora en otras disquisiciones, consideramos indispensable ampliar el campo de análisis en procura de establecer los distintos y complejos efectos que trae aparejada la invención de la moneda sobre el tejido cultural de las comunidades que la comienzan a utilizar.

⁴ De cuanta razón tenía el profesor Galbraith da hoy fe la inusitada magnitud de la presente crisis mundial, a la que haremos debida referencia en su oportunidad.

⁵ Socas, Miguel O. (2010, pp. 19–36).

⁶ Menger, Carl (1892).

⁷ Hicks, J.R. (1976, VIII).

⁸ Crespo, E. y Cardoso, M. (2011, pp. 43–66).

Como botón de muestra a favor de esta tesitura, cabe aquí anticipar que el ensayo de Seaford acerca de la monetización y su influjo en la primitiva *pólis* helena⁹, se propone el desafío de examinar la sugestiva trama tejida por las interacciones entre la moneda acuñada que comienza a circular en el siglo VI a.C. y la transición del pensamiento jónico hacia “algo que podríamos llamar ‘ciencia’ o ‘filosofía’ (o ‘cosmología filosófica’)”.

Pero no se trata aquí de considerar estos acontecimientos a título de meras curiosidades de interés anecdótico, sino de advertir que la correcta percepción del fenómeno monetario ofrece matices a veces inesperados, que son mucho más fáciles de percibir si se los considera desde esta perspectiva¹⁰.

2. El ámbito de la investigación

Se refiere en el presente ensayo al conjunto¹¹ de las *póleis* de la Grecia que solemos catalogar como Antigua o Arcaica (circa 766–499 a.C.), pues en varias de ellas, entre las que sobresale nítidamente Atenas, la monetización alcanzó un notable grado de desarrollo. Pero antes de entrar en el análisis puntual del fenómeno monetario conviene examinar ciertos aspectos muy particulares de la civilización helénica a los que a veces no les concedemos la debida atención.

No parece legítimo aproximarse a la cultura que todos conocemos como “griega” sin tener en cuenta ciertos puntos que tienen que ver con la heterogeneidad de los contextos prehistórico e histórico a examinar, corriendo con ello el permanente riesgo de juzgarlos desde una perspectiva moderna. Perspectiva en la que muestran vida autónoma disciplinas como la política, la economía y la ética (que en el mundo antiguo estaban subsumidas en ramas del saber de límites bastante difusos) y la tendencia a exaltar como acontecimiento de relevancia histórica irrefutable el triunfo de la razón sobre el mito y lo sagrado.

⁹ Seaford, Richard (2003, pp. 87–117). Curiosamente el ensayo de Crespo y Cardoso omite toda referencia a la monetización de Atenas y otras importantes comunidades de la Hélade, un proceso del que en apariencia podrían obtenerse algunas conclusiones a favor de la tesis de dichos autores.

¹⁰ Por supuesto que tal revisión no está exenta de riesgos, pues es necesario entender que la índole de la *pólis* y la sociedad que la conformaba no tienen un equivalente directo en nuestras instituciones. Esta circunstancia, que resulta evidente con solo repasar los diálogos platónicos, con mucha frecuencia se subestima, por ejemplo cuando hablamos de la *pólis* ateniense como paradigma de la democracia, entendiendo implícitamente este último concepto desde un punto de vista contemporáneo.

¹¹ Conviene no olvidar que este conjunto se hallaba integrado nada menos que por 159 elementos, cada uno de ellos una unidad independiente y con Constitución propia. Tal la cantidad que analizó Aristóteles cuando encaró la redacción de una nueva Constitución ateniense.

Este enfoque soslaya la evaluación de hechos muy conocidos que contradicen dicha opinión, entre los que sobresale el juicio a Sócrates por impiedad y otros de intenso contenido teológico, que surgen con absoluta nitidez al repasar las fuentes primarias, ya sean los fragmentos que se atribuyen a los llamados “filósofos presocráticos”, los diálogos de Platón, las obras de Aristóteles, etc.¹². Prestigiosos cronistas¹³ tienden hoy a no prestar demasiada atención a esta circunstancia, como si interpretaran que desde la época de los llamados “siete sabios” (sobre los que no se tiene seguridad de quienes fueron realmente, pues la septena de candidatos mencionados varía en su composición¹⁴) hasta la Academia y el Liceo, hubiese habido una reacción consciente de lo secular frente a lo sagrado.

Ortega¹⁵, siempre atento a los matices, anticipaba en 1942:

*“Ya empieza a ser, por ejemplo, de sobra evidente que hemos relegado con exceso lo que en la filosofía de ambos **seguía habiendo** (remarcado por el autor) de religión. No se discute que la filosofía fue, frente a la religiosidad tradicional, **otra** cosa; pero hemos exagerado creyendo que, por ello, no había que contar muy formalmente en Platón o en Aristóteles con la perduración de elementos religiosos. ...Y, sin embargo, el libro X de la **Ética Nicomaquea** y el libro XII de la **Metafísica** lo declaran en tesis solemne donde culmina toda la arquitectura del aristotelismo”.*

Para que el lector pueda comprobar si lo escrito por Ortega refleja correctamente el pensamiento aristotélico, vayamos a la fuente¹⁶:

“1072b 25 Es admirable el hecho de que Dios permanezca siempre en ese estado de perfección de que nosotros gozamos rara vez. Pero si la perfección es todavía mayor, es más admirable aun. Esto ocurre de la

¹² Recuérdese el pedido de Sócrates moribundo de sacrificar un gallo para Esculapio (en griego Asclepios), dios de la medicina. Transcribo del final del *Fedón*, donde dice su autor (Platón, 1964: 160): **Tenía ya casi fría la región del vientre cuando [Sócrates], descubriendo su rostro –pues se lo había cubierto–, dijo estas, que fueron sus últimas palabras: –Oh Critón, debemos un gallo a Asclepios. Pagad la deuda, y no la paséis por alto. –Descuida que así se hará –le respondió Critón. –Mira si tienes que decir algo más. A esta pregunta de Critón ya no contestó, sino que, al cabo de un rato, tuvo un estremecimiento, y el hombre le descubrió: tenía la mirada inmóvil. Al verlo, Critón le cerró la boca y los ojos.**

¹³ Véase por ejemplo Vernant, Jean Pierre (2004).

¹⁴ García Gual, Carlos (1996, p. 16)

¹⁵ Ortega y Gasset, José (1955, Tomo VI, p. 382).

¹⁶ Aristóteles, (1986, XII LAMBDA p. 505).

siguiente manera: la vida pertenece al principio original. Pues la actividad del intelecto es vida, pero el intelecto es precisamente actividad. La actividad de él es la vida superior y eterna. Afirmamos que Dios es un ser viviente, eterno y supremo. De aquí que vida y duración continua y eterna pertenecen a Dios. Eso es precisamente Dios. 30”

Pareciera que no hace falta ampliación alguna de este comentario, excepto para decir que la referencia a Aristóteles facilita la oportuna introducción al análisis del término griego *ousía* (οὐσία), que según Hernán Zucchi es “la palabra decisiva de la Metafísica” (Aristóteles, 1986, p. 67), palabra que desde épocas primitivas tuvo una significación muy importante, originalmente “bien inmobiliario”, “propiedad”, que algunos autores (como Platón) conectaron con la idea de “hogar”.

Pero el vocablo amplió su sentido y mientras la voz *crematística* se refiere a:

“una cosa [susceptible de ser] usada, agotada, gastada o consumida; es decir cualquier tipo de tenencia que no es ousia. Ousia es aquello que sostiene, permanece y transforma enfáticamente a su poseedor en alguien. En el vocabulario [griego clásico] del dinero, ousia es a la crematística como todo lo que permanece constante en una cosa es a todo aquello que viene y va. Ousia también trae consigo el sentido de algo que de alguna manera pertenece al común, pero directa y completamente solo a unos pocos”¹⁷.

3. El problema de las fuentes

Junto a estas precisiones, quizá excesivas, pero que entiendo indispensables para delinear correctamente el escenario global de de nuestro análisis, debemos tener presente que existen muchas limitaciones en cuanto a las fuentes de información disponibles. Como se sabe, no ha sobrevivido ni uno solo de los dichos de Sócrates tal como él los pronunció, pues solo conocemos lo escrito por sus discípulos, con Platón a la cabeza.

Tal como lo consigna Gregory Vlastos:

“cada generación de investigadores que trabaja sobre Platón debe, en primer término responder a esta pregunta”: “¿Es razonable creer que se puede, a pesar de ello, saber de su pensamiento y sus enseñanzas

¹⁷ “*To chrema* means a thing used, used up, spent, or consumed; any kind of possession, namely, that is not *ousia*. *ousia* holds together, remains, and makes its possessor emphatically somebody. In the vocabulary of money, *ousia* is to *chremata* as whatever remains constant in a *thing* is to all the *onta* that come and go. *ousia* also carries with it the sense of something that belongs somehow to all but directly and fully only to a few.” Sachs, Joe, *Aristotle (384–322 BCE): Metaphysics*, The Internet Encyclopedia of Philosophy, <http://www.iep.utm.edu/>, 10/1/2008.

[las de Sócrates] *algo lo bastante seguro como para hablar con seriedad sobre su filosofía?*¹⁸.

No menos peligroso es decodificar ciertos conceptos cruciales en clave actual, como es muy frecuente con términos tales como “democracia” (la celeberrima «democracia ateniense» es el caso testigo, cuando se la compara sin matices con el concepto contemporáneo).

Sin entrar, por razones de espacio, en la consideración de palmarias diferencias, por ejemplo entre una democracia directa y otra indirecta, nos limitaremos a recordar que, según Fisichella, la versión antigua de la comunidad privilegia la superioridad del conjunto sobre las partes, considerando el disenso de opiniones y la pugna de intereses como potenciales destructores de la armonía y concordia públicas¹⁹.

4. *La propuesta de trabajo*

Estas prevenciones no obstan ni menoscaban lo apasionante del desafío, que si bien debe ser enfrentado con la misma precaución con la que intentaba hacerlo Carlos Marx²⁰, merece el esfuerzo de una investigación (idealmente interdisciplinaria) todo lo seria y profunda que las circunstancias nos permitan. La conveniencia de que el enfoque de la investigación sea interdisciplinario, conformando un equipo de distintas especialidades y técnicas (como ingeniería²¹, por citar un ejemplo que podría parecer arbitrario) surge casi como reclamo natural, al advertir la complejidad del momento para el mundo heleno, que vivía entre los siglos VIII y V a.C. una transición en la que se entremezclaban los pasajes de la edad del bronce a la del hierro, de una cultura ágrafa a una alfabetizada, de una organización tribal al hallazgo del sistema de participación colectiva que brindaba la *pólis*, estrenando el concepto arcaico de democracia (que como ya explicamos era muy distante del que hoy atribuimos al mismo vocablo).

¹⁸ Canto-Sperber, Monique [Directora] (2000, p. 141 y ss.).

¹⁹ Fisichella, Domenico. (2002, pp. 89-91).

²⁰ Ver, por ejemplo, la nota 40 en el capítulo IV de Marx, C. (1966, p. 121) “En algunas enciclopedias de la Antigüedad clásica puede leerse el absurdo de que en el mundo antiguo estaba ya plenamente desarrollado *el capital*, con la sola diferencia de que no existían obreros libres ni crédito. También el señor Mommsen incurre, en su *Historia de Roma*, en un *quid pro quo* tras otro”.

²¹ Recordemos que la ingeniería en sus orígenes se dividió en las actividades desarrolladas por los militares (la ingeniería militar) y la que no era militar (a la que se la llamó civil). Con la revolución industrial la ingeniería amplió sus campos de acción, y en el diseño, la planeación y la construcción. surgieron nuevas especialidades en la ingeniería, como mecánica, química e ingeniería en minas. Los ingenieros civiles se distinguen, además, por hacer trabajos de topografía, agrimensura, la construcción de edificios, caminos, puentes, puertos y vías de ferrocarril. Son muchas las consultas que los ingenieros ayudarían a responder en materia de uso de recursos y modalidades de trabajo en la Grecia arcaica.

Claro está que estos pasajes no tienen límites temporales o geográficos netos.

Convivieron el bronce con el hierro, aunque las armas de un metal fuesen lo más rápidamente posible reemplazadas por el otro, y ciertas culturas, dependiendo de la disponibilidad de los respectivos minerales, tardaron más que otras en aprovechar las ventajas de las nuevas tecnologías, si es que podemos tomarnos la libertad de hablar de “tecnologías” al uso contemporáneo, cuando hay tanto de arcano e iniciático en el trabajo de los fundidores de bronce y de hierro, obviamente tal como en el resto de las actividades de la comunidad.

Para abreviar lo ingente del tema (otra senda que quedará por explorar en nuestra hoja de ruta), basta con citar a M. Eliade²²:

“Se ha observado que en la Grecia arcaica algunos grupos de personajes míticos [atención: estamos frente a divinidades en los cuales por motivos religiosos el pueblo de la Hélade creía entonces a pie juntillas]²³ –Telquinos, Kabiros, Curetas, Dactilos– constituyen a la vez cofradías secretas en relación con los misterios y hermandades de trabajadores de los metales. ... Ahora bien, estos grupos de metalúrgicos míticos tienen puntos de contacto con la magia (Dactilos, Telquinos, etc.), la danza (Coribantes, Curetas), los misterios (Kabiros, etc.) y la iniciación de los jóvenes (Curetas)”.

Una antropóloga y especialista en estudios clásicos, Sandra Blakely, corrobora lo recién transcrito en una obra²⁴ que incorpora la más reciente información disponible, diciendo que:

“Los Dáctilos abarcan un rango semántico que conecta la elaboración del hierro a la magia, lo autóctono, la música y la danza, el orden cosmológico y la fecundidad terrestre. Ellos traen esas asociaciones a los contextos rituales de los misterios y las prácticas mágicas, y representan al tipo de divinidad conocido como daimon, un término cuyo significado incluye desde los muertos deificados hasta los dioses degradados”.

Es muy interesante su juicio acerca de las dificultades técnicas que debió afrontar:

²² Eliade, Mircea (1959, p. 93 y sig.).

²³ El texto entre paréntesis rectos es del autor.

²⁴ Blakely, Sandra (2006). Traducción del autor.

“Los datos son parciales, desiguales y contradictorios, y los puntos de vista de la academia han influido tanto sobre los estudios previos, ajustando (smoothing) los datos para satisfacer (to fit) los modelos²⁵, que la distinción entre el material y sus interpretaciones a menudo se obscurece. La separación de las síntesis de las fuentes originales ayuda a restaurar los diferentes límites de los antiguos fragmentos. Esto es lo que una aproximación desde el ángulo de sistemas socio-técnicos precisamente necesita, para trabajar en el ajuste de los datos en su contexto antiguo más que en los modelos de la moderna academia. ... La dificultad [en la interpretación] de los datos es compensada por la oportunidad que brindan los daimones de investigar una única respuesta mitológica a la fuerza histórica y social de la metalurgia, así como sus relaciones con la medicina, la magia, el poder político y la poesía”.

En definitiva, mi propuesta en el presente ensayo es que se lo tenga en cuenta como diseño tentativo –e inevitablemente parcial– de una “hoja de ruta”²⁶ apta para iniciar una investigación integral acerca de la verdadera naturaleza del dinero. Esta tarea, por ahora limitada al espacio heleno²⁷ y cuya complejidad impone el enfoque interdisciplinario, parecería que debe comenzar con el estudio del trascendente impacto social de la acuñación de monedas, un invento que da insólito impulso y abre nuevas fronteras a la actividad económica y, como consecuencia, simultáneamente provoca transformaciones sustanciales en las pautas de vida de la sociedad antigua.

La Hélade hacia el siglo VII a.C.

5. Las herramientas de análisis

Como en todo inicio, superada la perplejidad inicial, el primer paso es la selección y análisis preliminar de la información disponible, por un lado cuantiosa en volumen pero, por obvias razones de lo remoto de su cronología, muy pobre en cuanto a documentación primaria fehaciente. Es así que, ante la carencia de fuentes confiables, abundan las opiniones acerca de asuntos en extremo importantes, por ejemplo acerca de cuál puede haber sido la primera autoridad emisora de dinero acuñado y las necesidades a las que atendía²⁸.

Mercaderes jonios, banqueros, sacerdotes e incluso los reyes de Lidia han sido considerados en algún momento los “responsables” del invento que

²⁵ No sé por qué, pero esto me suena conocido.

²⁶ Con plena conciencia que “el mapa no es el territorio”. Alfred Korzybski (en Bateson, 2001, p. 26).

²⁷ Recordemos que la invención de la moneda tuvo lugar en tres épocas y culturas diferentes: Asia Menor (Lidia), China e India (Schaps, 2004, p. 2).

²⁸ Numismatic Museum, *Common currency from Antiquity to the present day*, Atenas, s. f.

desde Jonia “se extendió a través del Egeo hasta Egina, Eubea, Corinto y Atenas, y poco más tarde se introducía en las colonias griegas de Italia y Sicilia. De este modo la sociedad griega fue la primera que se fundaba en la economía dineraria”²⁹.

Algunas de las diferentes estimaciones cronológicas indican la siguiente ubicación temporal aproximada: **Lidia** c. 687 a.C. (trozos de metal con la marca real) y 640–630 a.C. (primeras monedas acuñadas); **Egina** c. 595 a.C.; **Atenas** c. 575 a.C., **Corinto** c. 570 a.C.

Cabe mencionar que las primeras “lechuzas” o “búhos” atenienses, la más famosa moneda de la época, se produjeron hacia el año 546 a. C. bajo la tiranía de Pisistrato, con mineral de plata procedente de la mina de Laurión, sita a unos 40 Km. al sur de la ciudad³⁰. Según resume Thomson en la obra citada (y analiza en detalle Marc Shell³¹) se produce una transformación que el hecho mismo de la existencia de esta nueva forma de dinero contribuye a evidenciar: **se modifican las relaciones sociales** ante la penetración de formas productivas y de intercambio que alteran valores tradicionales de la comunidad.

Al mencionar (muy desordenadamente) todas estas referencias, no es mi propósito encarar el desarrollo pormenorizado de una cabalgata pseudo histórica, que estaría fuera de lugar en esta propuesta, sino simplemente apuntar algunos –pocos, pero entiendo que relevantes– aspectos, entre los numerosos ejemplos que considero dignos de aportar al más amplio debate de ideas y objetivos que sería de desear quedase ya abierto.

6. Algunas controversias y problemas significativos

Para autores como Austin y Vidal–Naquet³², además de ser muy reciente (finales del siglo XIX), el intento de integrar la dimensión económica a la historia de la Hélade antigua adoleció de importantes fallas de método, pues: “Conceptos y terminología de la historia económica contemporánea eran aplicados literalmente al mundo griego.” Con ello “El problema quedaba acorralado (y así ha permanecido todavía mucho tiempo) en la alternativa de si la economía griega era moderna o primitiva”.

Tampoco aquí se puede entrar en detalles acerca del debate entre modernistas y primitivistas (sic) de la escuela histórica alemana, parcialmente

²⁹ Thomson, George (1975, p. 225).

³⁰ Davies, Roy & Glyn Davies, 1996 & 1999. Basado en: Glyn Davies (1996). Sitio en Internet: <http://projects.exeter.ac.uk/RDavies/arian/amser/chrono9.html>

³¹ Shell, Marc (1981, I El anillo de Giges, pp. 28–128).

³² Austin, M. y Vidal–Naquet, P. (1986, p. 17 y sig.).

resuelto por el prestigioso sociólogo alemán Max Weber, que rechazaba esta disyuntiva como falsa, ni en una exposición siquiera sintética de la obra del historiador y antropólogo húngaro-americano Karl Polanyi, que analizó el lugar que ocupa la economía en las sociedades humanas, diferenciando la sociedad moderna de las demás sociedades, en particular las “primitivas” y “arcaicas”. En base a la aplicación de este enfoque, Austin y Vidal-Naquet optan por considerar que *“la economía en Grecia se halla «integrada» en la sociedad”* (1986: p. 23).

Seguramente el lector se preguntará si no es esta una **interpretación** obvia para cualquier sociedad en cualquier momento de su desarrollo, al margen de lo que la “academia” dictamine por comodidad pedagógica, pero –como suele decirse– esa es otra historia. Y al hablar de **interpretación**, es imposible soslayar el concepto de *hermenéutica* (del griego ερμηνευτική τέχνη, hermeneutiké tejne, o sea el “arte de explicar, traducir, o interpretar”) que podría definirse aproximadamente como la ciencia y arte de las múltiples formas de **interpretar la realidad** y determinar el significado exacto de las palabras mediante las cuales se ha expresado un pensamiento.

En este contexto prefiero optar por la posición de Friedrich Schleiermacher, filósofo que vivió entre 1768 y 1834, para quien la hermenéutica no es un saber teórico sino práctico, esto es, la praxis o la técnica de la buena interpretación de un texto hablado o escrito.

Concluida esta digresión aclaratoria, podemos volver al planteo por el cual se postula que *“la economía en Grecia se halla «integrada» en la sociedad”*, planteo que se insiste podría parecer implícitamente una perogrullada para quienes piensen que la autonomía de las ciencias económicas se da únicamente en el plano académico, pero que para Austin y Vidal-Naquet, seguidores de las ideas del ya citado Polanyi, comporta una diferencia substancial con la economía moderna, que se *“puede estudiar aisladamente a partir de los conceptos formulados para su exclusiva competencia: la economía es un dominio que obedece a sus propias leyes”* (1986, p. 22). De todas maneras, esta postura permite un avance sustancial, a partir de que de entrada se advierte que el concepto de **economía** en sentido moderno no puede traducirse al griego clásico, porque no existe un término equivalente. En efecto, es bien sabido que aunque **oikonomia** sea su origen etimológico, la palabra griega primitiva solo significa “administración del **oikos**” (hogar o propiedad familiar), que por extensión se utilizaba para hablar de los asuntos de la ciudad. El Sócrates que evoca Jenofonte, hasta cierto punto rivalizando con el de Platón, ayuda a dimensionar la distancia a la que se halla nuestro pensamiento de los razonamientos que dicho autor pone en boca del filósofo ateniense:

*“B –La economía –dijo Sócrates– nos pareció que era, desde luego, el nombre de un saber, y este saber resultó ser el que permite a los hombres acrecentar su hacienda (**oikos**); y nos pareció que la hacienda era lo mismo que la totalidad de las propiedades, y definimos como propiedad lo provechoso para la vida de cada cual; y descubrimos que era propiedad todo aquello de que se supiera hacer uso. Y nos pareció también que no era posible, sin duda, aprender todos los saberes, pero en nuestro examen rechazamos, de acuerdo con las ciudades, las llamadas artes manuales, porque estragan los cuerpos y corrompen las almas”.*

Evadiré aquí toda discusión sobre *“las llamadas artes manuales”*, limitándome a señalar que en el mismo plano de palmaria incongruencia de conceptos se encuentra la esclavitud, que aun no pudiendo ser justificada lógicamente fue aceptada como inevitable, ocupándose nada menos que Aristóteles de la demostración que la antítesis “amo–esclavo” era un dato de la naturaleza y que lo mismo que unos eran amos, otros habían nacido para ser esclavos³³. De ahí que resulte vano investigar la posible existencia de un enfrentamiento de clases en el plano de la relación de la esclavitud, pues esta confrontación se materializa en el antagonismo entre la minoría propietaria y la mayoría de ciudadanos sin propiedades, al menos en ciudades como Atenas, en la que solo los ciudadanos eran parte de la comunidad. Adviértase que a esta altura de la exposición todavía resultan escasas las referencias directas relativas al dinero y sus funciones en la sociedad griega clásica, circunstancia que el autor aspira que el lector entienda como lógica ante la necesidad de describir en primera instancia, aunque fuese a grandes (y muy groseros) trazos, el escenario en el que habrá de aparecer el metal acuñado, aproximadamente en el siglo VII a.C.

Detalle no menor en dicho escenario es que la lucha de los desposeídos, por lo que hemos visto, nunca fue por condiciones de trabajo ni salarios, pues desde el punto de vista económico convencional no existían mercados donde obedeciendo a la “ley” que en teoría las gobierna, la oferta y demanda pujaran hasta determinar los precios de equilibrio. ¿Tiene esta conclusión validez absoluta? ¿Pondremos el constructo intelectual por encima de los hechos, cuando en verdad pareciera que se prefiere partir de la teoría para explicar los hechos, y no de los hechos para generar la teoría? Al respecto parece oportuno ahora citar un fragmento de *Pluto* (nombre del dios heleno de la riqueza y título de la obra teatral de Aristófanes), que trata precisamente de este tema, mostrando que sus aristas son de muy compleja interpretación. Dialogan un anciano ateniense (de nombre Cremilo) y la personificación de la Pobreza:

³³ *Política*, I, 1254 a 22.

La Pobreza –Porque si Pluto recobra la vista y distribuye sus favores con igualdad, nadie querrá dedicarse a los oficios ni a las ciencias. Y una vez suprimidas estas dos condiciones de la existencia, ¿habrá quien quiera forjar el hierro, construir naves, coser vestidos, hacer ruedas, cortar cueros, fabricar ladrillos, curtir? ¿Quién querrá recoger en verano los frutos de Deméter, hendiendo con el surco la dura tierra, pudiendo todos vivir en la holganza y desdeñar el trabajo?

Cremilo –¡Necesades! Todos esos oficios que acabas de decir los ejercen los esclavos.

La Pobreza –¿Y cómo tendrás esclavos?

Cremilo –Los compraremos.

La Pobreza. –¿Y quiénes serán los primeros vendedores, si todos tiene dinero?

Cremilo –Cualquier codiciosa comerciante a su vuelta de Tesalia, donde hay muchos traficantes en esclavos.

La Pobreza –Pero, según tu propio sistema, no habrá ningún mercader de esclavos. ¿Qué hombre rico arriesgará su vida en semejante tráfico? Por consiguiente, viéndole obligado a cavar la tierra y a otros trabajos igualmente penosos, pasarás una vida mucho más angustiada³⁴.

Tras este brevísimo, e inevitablemente incompleto, esbozo descriptivo de alguno de los aspectos de las actividades económicas de la sociedad helena, fundamentalmente ateniense, debo dejar debida constancia de que en él existen omisiones importantes, como la atinente a la posición notoriamente inferior de la mujer o la mención de casos tan especiales como el de la comunidad espartana (en la que, por el contrario, el papel femenino era preponderante, y entre otras diferencias notables con el resto de Grecia, existía –nada menos– la prohibición de la moneda acuñada con metales preciosos).

Pese a estas limitaciones, que hallan su justificación en las dimensiones propias de un ensayo, quizá sea momento oportuno para comenzar a referirnos a los orígenes de la acuñación.

La moneda en Grecia

7. ¿El más importante invento de la humanidad?

Las primeras experiencias en la fabricación de moneda (¿paradójicamente?) se habrían registrado no en las **póleis** continentales sino en el occidente de Asia Menor, hallándose bajo discusión –como ya dijimos anteriormente– si ello ocurrió en las regiones del reino de Lidia o en alguna de las ciudades de Jonia sobre la costa del mar Egeo, en lo que hoy es territorio turco, hacia la segunda mitad del siglo VII a.C. Aunque sea imposible encontrar una

³⁴ Pluto, pp. 510–526.

respuesta fundada en hechos o supuestos confiables es obvio que el interrogante que nos hacemos es ¿a qué responde la invención de la moneda?

Destaca Schaps (2004, p. 1) que en situaciones ocasionales el éxito de una invención humana es tan absoluto que provoca el cambio permanente de los modos en que piensa la sociedad. Se convierte así en parte esencial del mundo, la vida ya no puede concebirse sin él y se tiende a imaginar que algo hubo de existir en las épocas previas al invento en cuestión que, aún en forma primitiva, cumplía con alguna de las funciones que son satisfechas por la nueva invención. Desde el alfabeto hasta los teléfonos celulares hallamos elocuentes ejemplos de tal aserto, en una lista en la que la invención del dinero ocupa una plaza de excepcional importancia, porque quizá sea –como lo sugiero en el título del presente apartado– el más trascendente invento de la humanidad.

Antes de seguir adelante, un hecho debe quedar meridianamente en claro: se puede vivir sin esos inventos, pues convengamos junto con Schaps (2004, p. 2) –que se refiere a casos como los de la escritura, el reloj a cuerda y la acuñación de la moneda– en que no son parte esencial de la condición humana.

Para aclarar el punto tómease el caso de la escritura, que suele integrar los términos de una ecuación en la que la capacidad de escribir se equipara a niveles de cultura más altos que los de las sociedades ágrafas, menospreciando implícitamente las figuras de los que solo se manifestaron por la vía oral, como Sócrates y Jesucristo, por citar los primeros que vienen a mi memoria en este instante.

8. *El advenimiento de la escritura*

El plantear la situación de la escritura no es un hecho casual, teniendo en cuenta que no solo sería difícil imaginar la invención de la moneda en una sociedad ágrafa, tal como la que describe Havelock en las dos obras que me han servido de referencia en el tema³⁵, sino también porque mi intento es el de mostrar cómo se articulan en un mismo origen histórico coetáneo y coespacial la escritura, la evolución de las instituciones políticas, la metalurgia, la moneda acuñada y la filosofía de la Hélade.

En lo que hace a la escritura, manifiesta nuestro autor:

“Lugar común donde los haya es observar que la «invención» de la escritura o, dicho con más precisión, la transición de una sociedad carente de escritura a otra en la que toda –o casi toda– manifestación lingüística relevante se

³⁵ Havelock, Eric A. (1996 y 2002).

efectúa por medios escritos supone una transformación radical de todos los aspectos de la vida social y del pensamiento: ni la religión ni la literatura, ni las ciencias ni el derecho, tal como los venimos entendiendo los «civilizados» desde hace más de dos mil años –desde que hay propiamente «historia», otro concepto indisoluble de la expresión escrita– serían concebibles sin la intervención de la escritura” (Havelock, 1996, p. 11).

Agrego que tampoco puede imaginarse sin ese sostén la invención de la moneda, que –repárese en esta curiosa circunstancia histórica– fue la primera “publicación” o “impresión” que circuló masivamente. R.J. Turgot (1727–1781), un economista y hombre público francés (que fue ministro de Hacienda de Luis XVI) estuvo entre los primeros en advertir la analogía entre la ceca y la imprenta. A mediados del siglo XVIII formulaba una reflexión que no solamente nos sirve para referirnos a este especial paralelismo, sino también incidentalmente para alertarnos respecto a cuán diferentes son las velocidades de los tiempos históricos que venimos analizando. Decía Turgot: *“¡Qué lentos son los más mínimos adelantos de cualquier tipo! Desde hace dos mil años las medallas presentan a ojos vistas caracteres impresos en el bronce y solo después de tantos siglos se le ocurre a un personaje oscuro que se puede imprimir sobre el papel”*³⁶.

En efecto, el troquel superior usado por el acuñador o la marca estampada en las monedas (*charaktêr*) o en las medallas, fueron precursoras de la palabra impresa y materializaron por vez primera la transformación de una simple mercancía metálica en un signo de dinero, sin que resultase claro para los primeros acuñadores que al imprimir “símbolos verbales en los símbolos monetarios” (Shell, 1981: 135) estaban inaugurando el ámbito de una discusión que, iniciada con los primeros sabios y filósofos griegos hacia el siglo VI a.C., sigue vigente e irresuelta aun a comienzos del tercer milenio, sin que la teoría monetaria contemporánea haya contribuido demasiado a dar las respuestas pertinentes.

Téngase en cuenta, de paso, que en esta somera descripción queda implícita la existencia de uno (o varios) sistema(s) numérico(s), con base *“en el principio de adición, de manera parecida a los números romanos. Esto significa que 8 es sencillamente Γ III, el símbolo para cinco seguido de tres símbolos para uno”*³⁷.

³⁶ Shell, Marc. (1981, p. 130, nota 3).

³⁷ O’Connor, J.J. y Robertson, E.F. artículo en *MacTutor History of Mathematics Archive* (www.astroseti.org).

Circunstancia a tener en cuenta: no eran números abstractos, pues los antiguos griegos diferenciaban su uso según a qué se referían, si bien el caso más frecuente era la aplicación a cantidades monetarias³⁸.

9. Geografía de la monetización primitiva

Según las conclusiones de Schaps (2004, p. 2) esta invención apareció en tres diferentes lugares y tiempos: Grecia³⁹ o Asia Menor (Lidia), India y China, con la particularidad de que fue en la mayoría de las ciudades-estados de la Hélade antigua donde habría alcanzado un mayor influjo, al punto que se considera fueron las primeras sociedades en las que el proceso de monetización afectó a todas las capas sociales y originó consecuencias más trascendentes.

Como en el caso de algunas otras grandes invenciones, agrega el mismo autor, fue una evolución derivada de variados precedentes y su éxito obedeció a que vino a satisfacer una necesidad vital de las comunidades que sabemos fueron sus primeras usuarias.

Su influjo en la transformación de los usos y costumbres de la humanidad fue tan radical que hoy resulta casi imposible imaginar el funcionamiento de un mundo sin dinero, de la misma manera que –por esa misma razón– nos resulta difícil captar en toda su magnitud los efectos que provoca en nuestras vidas, efectos que van mucho más allá de la esfera económica.

Volvamos ahora a echar una rápida mirada sobre lo que pensaban los propios griegos acerca de dónde y cuando apareció la acuñación, que de acuerdo a lo estudiado por Mark Shell⁴⁰ “concentran su atención en épocas hipotéticas o míticas en las cuales suponen que se originó la moneda, como lo hace Heródoto de Halicarnaso –el “padre de la historia”– cuando expresa⁴¹:

“XCIV. Los Lydios se gobiernan por unas leyes muy parecidas a las de los Helenos, a excepción de la costumbre que hemos referido hablando de sus

³⁸ Agreguemos que la unidad monetaria básica era el ó o la dracma; el talento equivalía a 6.000 dracmas y el dracma se subdividía en óbolos (1/6 de dracma) y en chalcos (1/8 de óbolo). También se usaban medios y cuartos de óbolo. Un sistema similar regía para los pesos y medidas, que se supone fue el origen de la aplicación a los valores en dinero pues dracma también es el nombre de la unidad de peso. Fuente: ver nota 35.

³⁹ Para ser más precisos, primero en los asentamientos de colonias griegas en Jonia y luego en el continente europeo.

⁴⁰ Shell, Marc (1981, 28 y sig.).

⁴¹ *Los nueve libros de la historia*, I. XCIV, p. 106.

hijas. Ellos fueron, al menos que sepamos, los primeros que acuñaron para el uso público la moneda de oro y plata, los primeros que tuvieron tabernas de vino y comestibles, y según ellos dicen, los inventores de los juegos que se usan también en la Hélade, cuyo descubrimiento nos cuentan haber hecho en aquel tiempo en que enviaron sus colonias a Tyrseña...”

Cabe resaltar que las más recientes investigaciones parecen confirmar esta aseveración, precisando que el metal empleado por los lidios fue el electrum o electrón, una aleación natural de oro (45/55%) y plata, que arrastraba el río Pactolo en forma de arenas y pepitas con trazas de cobre y otros metales.

10. La moneda y los tiranos: una temprana relación

Un aspecto curioso pero a la vez testimonio de la ya planteada como obvia interacción de las condiciones de la economía y las respuestas políticas de las sociedades ante esos estímulos, es el que señala Shell (1981: 30): *“Así como se asociaba la acuñación con los lidios, también se asociaba a ellos la tiranía política, ‘fenómeno tan importante en la historia de la cultura como en el desarrollo del estado griego’. La palabra misma **tyrannos** tiene un origen lidio.”*

En una nota al pie (la número 6, cap. I, en p. 31) este autor indica que los estudiosos en la historia de Grecia concuerdan en afirmar que tales acontecimientos fueron acompañados en el siglo VI a.C. por *“una revolución en la concepción de la naturaleza”*. Afirma, en nota 9, también en p.31, que existiría un estrecho contacto entre el surgimiento de la acuñación y el de las tiranías, basándose en los datos que aporta Peter N. Ure, quien aporta los ejemplos de los tiranos Pisístrato (en Atenas), Polícrates (Samos), Giges (Lidia), Midas (Frigia), Feidón (Argos) y Cipselo (Corinto), mientras que en estados en los que la moneda no se introdujo, al menos bajo la forma de acuñación con metales preciosos (cita a Esparta y Tesalia), no hubo tiranía⁴². Por comprensibles razones de espacio debo abandonar aquí este tema, que considero merecedor de un estudio dedicado íntegramente a explorarlo en todas sus facetas.

Sin perjuicio de ello, debemos comenzar a adentrarnos en las preocupaciones centrales de esta investigación, que irán desde algunas breves pero indispensables referencias de carácter numismático acerca del proceso de

⁴² Pero, nuevamente, cuidado con la evolución del significado de las palabras: ni **democracia** ni **tirano** tenían en la Hélade los significados que hoy les atribuimos. Por lo que respecta a los tiranos, según Tucídides, *“todos los que estaban establecidos en las ciudades griegas, mirando solo por sus intereses, tanto por su seguridad personal como por el engrandecimiento de su propia casa, gobernaban las ciudades con la máxima prudencia posible, ... ciertamente estos tiranos dieron pruebas de virtud e inteligencia durante mucho tiempo, y, exigiendo a los atenienses tan solo la vigésima parte de sus productos, embellecieron magníficamente su ciudad, llevaron a término las guerras y sufragaron los sacrificios de los templos”* Tucídides (1990).

acuñación, principalmente en el estado ateniense, hasta la referida al papel de precursor que asume Heráclito en cuanto a la comprensión del fenómeno monetario y sus repercusiones en la Hélade clásica.

11. El contexto histórico en tiempos de las primeras acuñaciones

La invención de la moneda a mediados del siglo VII a.C. en la región de Lidia y Jonia ha sido considerada como la culminación de milenarias experiencias de transacciones comerciales⁴³. El uso de metales como medio de cambio –según las mismas fuentes– se remonta a una época tan temprana como el tercer milenio a.C. y se lo atestigua junto con otros bienes de origen animal y vegetal. Por supuesto, la conveniencia del nuevo invento (el valor intrínseco del metal acuñado y el **sello** de la autoridad emisora que garantizaba dicho valor)⁴⁴, facilitó decisivamente el desenvolvimiento de las economías que hoy designaríamos como domésticas y el acelerado crecimiento del intercambio con otros pueblos, dando lugar a la formación de zonas de influencia y al predominio de determinados signos monetarios.

La magnitud del impulso se hace difícil o mejor dicho imposible de apreciar, sobre todo cuando se difundió entre las ciudades–estado griegas la decisión de fabricar sus propias monedas. El **sello** que daba legitimidad y carácter público a esos objetos de metal, convirtiéndolos en **moneda** (*nomos, nomisma*), identificaba a las distintas autoridades emisoras, ciudades–estado o incluso tribus, cada una de las cuales tenía sus propios estándares de peso del metal empleado, generalmente basado en los respectivos sistemas utilizados para medir su producción agraria.

Las *póleis*, como unidades independientes –especialmente cuando alguna adquiría supremacía respecto a sus pares– advirtieron la conveniencia de imponer al resto su propia política monetaria, buscando que las transacciones internacionales se hiciesen utilizando su “moneda nacional”. Estos procesos dieron lugar a la natural emergencia de zonas geográficas de influencia monetaria, cuya evidencia histórica deriva de variadas fuentes de información: fragmentos literarios, inscripciones y por supuesto el hallazgo arqueológico de las propias monedas –y, atención, sus imitaciones– que permite estimar aproximadamente sus áreas de circulación.

Quizá sea Egina la primera *polis* cuya acuñación circuló internacionalmente. Las *tortugas*, acuñadas en plata y así llamadas por tener estampado ese animal –símbolo de la ciudad– en su cara, fueron encontradas en incontables tesoros personales con fechas de enterramiento desde mediados del siglo

⁴³ Numismatic Museum, *Common currency from Antiquity to the present day*, Atenas, s.f.

⁴⁴ Es de tener en cuenta que se han encontrado objetos de metal con **sello**, intercambiados en tiempos anteriores a la invención de la moneda.

VI a. C. hasta las primeras décadas del V a. C., en el continente y las islas helenas, y también más hacia el Este. Razones de su difusión pueden hallarse en su intensa actividad comercial y en la habilidad política con la cual se aseguraron la posesión de minas de plata y la adecuada oferta de moneda, explotando las ventajas derivadas de su control.

El caso de Atenas⁴⁵ merece especial atención, pues esta polis pasa de una política monetaria centrada en los mercados domésticos, posible fruto de la preocupación fundamental en la etapa de las tiranías por el acontecer local, a una propagación para aquel entonces llamativa en extensas zonas de la cuenca mediterránea.

Las primeras emisiones de la ceca (casa de moneda) ateniense, c. 550–540 a.C. según los especialistas del Museo Numismático de Atenas, fueron las llamadas “monedas heráldicas”, en su mayoría hemidracmas de plata y moneda fraccionaria; unos pocos tetradracmas se emitieron más tarde (c. 530 a.C.). La misma fuente agrega que las representaciones en el anverso de los pequeños discos (cospeles) de plata de esas tempranas operaciones de acuñación incluyen ánforas, cabezas de toro, de lechuza, una rueda, un hueso astrágalo, etc., motivos en general relacionados con la mitología (sic), el comercio y la riqueza agropecuaria de la región.

¿Qué es lo que suena extraño en esta somera descripción de las principales características del metal amonedado? ¿Motivos relacionados con la **mitología**? ¿Corresponde utilizar ese término sin establecer matices esenciales cuando se habla de las representaciones de los personajes y símbolos que para nosotros hoy son obviamente mitos, pero eran sagrados para el heleno en ese momento?

Esto pareciera como mínimo una distracción, distracción que omite señalar a la atención del lector casual que la moneda griega no era simplemente una herramienta secular de comercio, sino que –como no podía ser de otra manera– participaba del carácter religioso predominante en las actividades de los ciudadanos de las *póleis*.

Algunas opiniones hablan de que no estaríamos ante un nuevo modo de facilitar las relaciones comerciales, sino que la religión le daba un valor institucional y una protección sagrada, mística, pues el intercambio (no el comercio, como ya se verá) era propiciado por los dioses, con un fin último espiritual.

⁴⁵ Numismatic Museum, *The coinage of Athens*, Atenas, s.f.

12. “La guerra de todos es padre, de todos rey”⁴⁶

No pensemos por esto en una situación social idílica ni mucho menos. Cito al profesor A. R. Poratti⁴⁷:

*“El mundo griego se compone de innumerables ciudades–estados o **póleis**, siempre sumidas en conflictos internos: se llama ‘libertad’ al derecho de llevarlos adelante sin injerencias externas. ... La **pólis** arcaica se prueba, a comienzos del siglo V a.C., en la hazaña de rechazar la invasión del enorme Imperio Persa; pero tras ella, aparece la política imperialista: de ahí en más, algunas ciudades se transforman en potencias y tienden a crear zonas de influencia; especialmente Atenas, que domina militar y comercialmente el mar y somete a muchas ciudades so pretexto de alianza preventiva”.*

Para insistir poco más adelante en que nunca existió la armónica vida política y espiritual griega inventada por el romanticismo alemán: la historia real siempre fue conflictiva y cruel. Recuerda al respecto el célebre diálogo durante el sitio y toma de Melos que relata Tucídides (¿460?–¿399? a.C.), ciudad cuyos habitantes invocaban la justicia de los dioses para no someterse, a lo cual los atenienses responden:

*“tampoco nosotros desconfiamos de la bondad y benignidad divina, ni pensamos que nos ha de faltar, porque lo que hacemos es justo para con los dioses y conforme a la opinión y parecer de los hombres, según usan los unos con los otros; **porque en cuanto toca a los dioses, tenemos y creemos todo aquello que los otros hombres tienen y creen comúnmente de ellos**; y en cuanto a los hombres, bien sabemos que naturalmente por la necesidad, el que vence a otro le ha de mandar y ser su señor; y esta ley no la hicimos nosotros, ni fuimos los primeros que usaron de ella, antes la tomamos al ver que los otros la tenían y usaban, y así la dejaremos perpetuamente a nuestros herederos y descendientes. Seguros estamos de que si vosotros y los otros todos tuviesen el mismo poder y facultad que nosotros, haríais lo mismo. Por tanto, respecto a los dioses, no tememos ser vencidos por otros, y con mucha razón”⁴⁸.*

¿Si esto no es “realpolitik”, qué es? ¿Maquiavelo no leyó al griego Tucídides? Digamos con U. Eco que este sigue siendo un pasaje sobre el que hay que meditar y que seguirá teniendo siempre una modernidad triste y perturbadora,

⁴⁶ Heráclito, fragmento 53. Bernabé, A. (1988, p. 136).

⁴⁷ Poratti, Armando R. (2000, p. 77 y sig.).

⁴⁸ Tucídides (1998, pp. 268-275).

pero en el que, lamentablemente, el espacio de que se dispone no permite detenernos⁴⁹.

Es tentador preguntarse cuál fue el influjo de la moneda como motor de estos avances del imperialismo ateniense. Es de recordar que el fenómeno de la acuñación se da algo tardíamente en el Ática, que constituye un escenario relativamente atípico, pues la economía tenía su sustento mayoritario en las actividades agrarias. Al respecto, la opinión predominante es que el dinero acuñado originó el paulatino endeudamiento de los pequeños propietarios, que perdieron sus tierras hipotecadas a manos de sus acreedores, quienes se beneficiaron de un acontecimiento inédito: la posibilidad de una acumulación por encima del límite natural de la riqueza agraria. Se estaría contradiciendo así la tradición hesiódica⁵⁰, pues:

“No se trata de arrebatar las riquezas, los dones dados por los dioses son mucho mejores, pues si alguien con sus manos adquiere a la fuerza una gran fortuna o se la procura por su lengua, como sucede muchas veces, cuando el deseo de ganancia engaña la mente de los hombres y desvergüenza ahuyenta a honradez, fácilmente a este los dioses le debilitan y arruinan la casa de ese hombre y por poco tiempo le acompaña felicidad.” (320/325). No olvidemos que nos mira: “El ojo de Zeus, que todo lo ve y todo lo comprende” (pp. 265-270).

Estas afirmaciones hacen necesario detenerse por un momento en el análisis del tema, pues es obvio que la idea del dinero no surge para los griegos en el vacío. El uso de este instrumento ya habían comenzado a desarrollarse en el Este del Mediterráneo y la forma en que se lo empleó estaba profundamente entrelazada con los conceptos de intercambio, justicia y reciprocidad, conceptos vigentes entre los *ciudadanos*⁵¹ griegos desde mucho antes que viesen las primeras monedas que circularon en la región. Tal análisis no puede extenderse en demasía, pero aunque relativamente breve, intentará aclarar las principales razones por las que la acuñación fue recibida con tanto entusiasmo por la mayoría de las polis, explicar su penetración en la vida de las comunidades y sus efectos más notables, con el convencimiento de que

⁴⁹ “Lo que nos turba al volver a leer a los clásicos no es tanto que ellos supieran identificar de forma esencial algo verdadero y terrible, sino que nosotros, más de dos mil años más tarde, perseveremos en nuestros errores sin haber entendido su lección (o habiéndola entendido demasiado bien).” Eco, Umberto. Los clásicos y el poder de la fuerza, *La Nación*, Buenos Aires, 5 de julio de 2004.

⁵⁰ Hesíodo (1986, p. 78, *Trabajos y días*).

⁵¹ Para tener en cuenta: hablamos de los ciudadanos, aunque metecos y esclavos son parte no escindible del sistema social heleno.

algunas de sus conclusiones ayudarán a comprender mejor nuestra propia situación frente al complejo fenómeno monetario.

Al asumir esta postura, soy consciente de que se debe formular una nueva aclaración respecto a la posición del autor acerca del debate entre quienes entienden que la historia del pensamiento económico, como la historia de la física, es “un continuo adelanto del error a la verdad” y la de aquellos que estamos convencidos (¡ya está dicho!) que es “la cabal expresión y reflejo” de las condiciones de cada época⁵². A buen entendedor...

13. *La sociedad del don frente a la incipiente “sociedad de consumo”*⁵³

La lectura e interpretación de Homero por parte de generaciones de especialistas en literatura griega nos acercó paulatinamente a una descripción de la época arcaica válida en términos de los más modernos enfoques de índole antropológica y sociológica, pese a la incertidumbre acerca de cuándo y cómo se compusieron los poemas que se le atribuyen. Con el cuidado que le es propio, Schaps (2004, p. 71) puntualiza que nada tiene que ver el ritual del intercambio de bienes con lo que hoy llamaríamos la realización de operaciones comerciales. No se debe caer en la trampa intelectual de confundir una práctica heroica con el deseo de obtener beneficios económicos.

Esto no quiere decir que no haya habido comerciantes en los mundos micénico y homérico, pero se distinguen claramente de los héroes. Estos últimos daban y recibían regalos, pero el darlos y recibirlos no tenía necesariamente la idea implícita de una retribución obligatoria o de equivalencia de los dones efectuados. Con el ánimo de facilitar la interpretación de esta pauta de conducta, cabe mencionar que no estamos aquí frente a una característica exclusivamente helena, pues existen otros casos ejemplares, como el de la civilización azteca, analizado por G. Bataille⁵⁴:

“Era una de las funciones del soberano, del “jefe de los hombres”, que disponía de inmensas riquezas, el librarse a un despilfarro ostentatorio. ... El soberano era solamente el más rico, pero, cada cual, según sus fuerzas, a su imagen, los ricos, los nobles, los “mercaderes”, tenían que responder a la misma espera”.

Basado en la *Historia general de las cosas de la Nueva España*, escrita por el misionero e historiador hispano fray Bernardino de Sahagún (¿1500?–1590),

⁵² Stark, W. *Historia de la economía en su relación con el desarrollo social*, Méjico, Fondo de Cultura Económica, 1961. Recomendamos su lectura.

⁵³ Permítaseme la chanza.

⁵⁴ Bataille, Georges (1974, p. 105 y sig.).

Bataille describe en detalle las modalidades de comportamiento de los ricos y su prodigalidad ritual, deteniéndose especialmente en la relación entre los nobles y los “mercaderes” (siempre pone entre comillas el término mercaderes) por razones que también demandan que hagamos aquí un alto en nuestra ruta, para que el lector disponga de los elementos de juicio indispensables para comprender los tres planos (si no más) que aquí se entremezclan, sin que tengamos clara conciencia de ello. Por un lado los cronistas (como fray Bernardino) relatando costumbres que, según Bataille, debieron sorprender a los españoles, que por “solidaridad de clase” no podían evitar el distinguir a los nobles por sobre los mercaderes, juzgando –cual personajes homéricos– que los negocios envilecían, aunque implicasen riesgo. Pero esta opinión pareciera basada en un erróneo juicio acerca de la motivación de los grandes mercaderes, que en Méjico “no seguían exactamente la regla del beneficio”, pues su operatoria era ajena al convencional encuentro de ofertas y demandas de bienes en ferias o mercados (p.107): “El ‘mercader’ azteca no vendía, sino que practicaba el **intercambio por donación**”.

En pocas palabras, el soberano hacía el don de riquezas al mercader, quien a su vez los donaba a los señores de las regiones que visitaba. El punto a tener en cuenta es que aquél que recibía la donación sentía la compulsión moral no solo de corresponder al donativo (no hacerlo hubiese sido un baldón para el que faltase a ese mandato social) sino de, en lo posible, superarlo. Estamos aquí en las antípodas del “**homo economicus**”, guiado en todas sus decisiones por el “**costo de oportunidad**” y capaz de ser el más **racional** de los animales. Este es un hito en nuestra hoja de ruta que vale la pena remarcar, pues señala un camino de investigación a recorrer con provecho. Para cerrar este aparte compartamos la cita que hace Bataille de fray Bernardino:

‘Pero si “algún mercader llegaba a la fortuna y se tenía por rico, daba una fiesta o un banquete a todos los mercaderes de alta categoría y a los señores, porque hubiese considerado como una bajeza el morir sin haber hecho un espléndido gasto que pudiese realzar el lustre de su persona, haciendo muestra del favor de los dioses que le habían dado todo” (p. 108)’.

Digamos que esta es la clase de intercambio de dones a los que se refiere Homero, un asunto de suma seriedad que hacía al honor de ambos, de quien daba y de quién recibía (Schaps, 2004, p. 73). Incluso cuando un regalo no era bienvenido, su rechazo era impropio⁵⁵. Nada que ver con el comercio, desdeñado por dos razones. Por una parte si quien vende vuelve al hogar

⁵⁵ Por supuesto, los dones también podían servir a otros fines: “Pues ya partimos la herencia y apropiándote indebidamente llevaste muchas más cosas halagando a los **reyes devoradores de regalos**...”. Hesíodo, *Trabajos y días*, Madrid, Alianza, 1986, p. 70.

con más riqueza de la que llevaba al partir, en algún punto debió trampear a la gente con la cual trató. Por la otra, sabe lo que su comprador ignora (¡no existe el conocimiento de toda la información que reclama el modelo de competencia perfecta!) y mantiene su atención en el logro de su propio beneficio.

Queda claro: la Grecia homérica, como el Méjico azteca, no hacían sus intercambios porque las partes intervinientes necesitasen, con ánimo de trueque, los bienes que cada una ofrecía a la otra, sino porque las circunstancias exigían donativos y, eventualmente, su retribución más o menos inmediata. La idea del dinero como un denominador común o medio universal de cambio no había germinado en la mente griega o, al menos, en la de sus clases dirigentes.

La supremacía de la moneda

14. Desarrollo del nuevo medio de pago

En apartados anteriores hemos consignado sintéticamente los inicios históricos de la fabricación de moneda y la evolución del escenario sociopolítico en el que los helenos del siglo VI a.C. tuvieron primero noticia y luego las primeras experiencias con la acuñación, hasta llegar a las primeras emisiones de moneda efectuadas por la polis ateniense. Sin que existan datos definitivos, se admite que en esta etapa convivieron formas monetarias con las anteriores no monetarias, si no por otra razón por el tiempo que llevó a la comunidad acostumbrarse a las nuevas modalidades. La reciente experiencia con el euro vale como antecedente, pues en los mercados de Madrid no se han dejado de manejar los montos y precios en la ya desaparecida peseta, cuyas divertidas aventuras relatara alguna vez el humorista gallego Julio Camba⁵⁶.

Por otra parte, mientras la sociedad griega se monetizó con destacable rapidez, fenicios, cartagineses y egipcios siguieron manejando su economía y su intercambio sin usar moneda. Aún más llamativo es que no solo no los atrajo el nuevo instrumento, sino que en un principio ni siquiera utilizaron la moneda como tal, sino como simples trozos de plata que incluso cortaban las veces que necesitaban hacerlo, para equilibrar los pesos en la balanza que utilizaban en sus operaciones. Esta resistencia del mundo que los griegos llamaban *bárbaro* le hacen preguntarse a Schaps (2004, p. 108), lo mismo que a nosotros: **“¿Por qué fueron las monedas tan atractivas para los griegos y tan poco interesantes para sus vecinos?”**

Podemos convenir con este autor que mientras las viejas civilizaciones tenían muy bien aceitados sus mecanismos comerciales, con muchos siglos de experiencia y modalidades a gran escala que hubiese sido arriesgado y

⁵⁶ Camba, Julio (1923).

altamente costoso modificar, en Grecia bullía la búsqueda por nuevas formas de gobierno y administración de una flamante y compleja organización social, que conocemos con el nombre de **pólis**. Tanto la facilidad con la que el metal acuñado podía cambiar de manos, cuanto su valor uniforme, hacían a la moneda peculiarmente apropiadas para el ideario griego, aún cuando a la vez, por su intrínseca universalidad, introducía una cuña en la estructura tradicionalmente jerárquica de la sociedad en la que era aceptada con entusiasmo.

Otro punto que debemos abandonar a la natural inquietud de nuestros lectores por continuar con la investigación en profundidad que el interés del tema reclama: la moneda, inicialmente un simple instrumento para facilitar el intercambio, comienza a influir aceleradamente en el ritmo de crecimiento de las operaciones en que participa (comercio local e internacional, pagos, valorización de bienes, ahorro). En efecto, si en algo hay pleno acuerdo entre los autores (enumeremos los ya citados Schaps, Shell, Poratti, Thomson, Seaford, etc.) es en que la monetización de los mercados parece haber sido más o menos inmediata y absoluta. ¿Mercados? Nuevamente las aclaraciones indispensables para entender (interpretar) el (los) significado(s) de una palabra que se las trae, pues su traducción al griego clásico es *ágora*, esto es el lugar de reunión de los ciudadanos en asamblea para resolver disputas, no para comerciar. Pero una cosa trajo la otra y naturalmente la moneda y el mercado parecen haberse desarrollado juntos, para llegar en la actualidad a que en griego moderno *ágora* sea en castellano ni más ni menos que mercado. Un poeta menor griego (Eubulo o Eubulus, circa 360 a.C.) citado por Schaps (p. 113) dice, con ánimo satírico, que en el *ágora* (mercado) de Atenas se pueden comprar:

“higos, oficiales de justicia, racimos de uva, nabos, duraznos, testigos (judiciales), rosas, nísperos, asado de cordero, panales de miel, arvejas, procesos judiciales, cuajadas, mirto, máquinas para el sorteo de ju-rados, tejidos azules, corderos, relojes de agua, leyes, acusaciones”.

Al margen de la doble intención del texto, lo cierto es que ambas tareas, indispensables para la vida ciudadana (administrar la ley y abastecer la **pólis**) tenían lugar prácticamente en el mismo ámbito, en cuya vecindad inmediata es seguro que trabajaban muchos otros artesanos, dedicados a oficios como la metalurgia y la cerámica, también de primordial importancia para la comunidad. Hete aquí un ejemplo precursor de lo que hoy llamaríamos “*la organización espontánea de la economía*”, título de un libro⁵⁷ de Krugman en el que el autor explora las relaciones entre la economía y la llamada “teoría

⁵⁷ Krugman, Paul (1997).

de la complejidad”, desarrollando en él modelos matemáticos con los que busca respaldar la demostración de que las decisiones interdependientes de localización por parte de los empresarios pueden conducir a la autoorganización (en su caso policéntrica) del espacio, poniendo énfasis en: *“el concepto de sistemas de autoorganización –esto es, sistemas complejos en los que aleatoriedad y caos parecen evolucionar de una manera espontánea hacia un orden insospechado”*.

Con una terminología ya casi olvidada, podríamos hablar también del “polo de desarrollo” para la economía ateniense implícito en el crecimiento de la actividad económica en el ágora, que situada a poco más de un tiro de piedra del emplazamiento religioso sito en la cima de la Acrópolis, pasó de las trabajosas operaciones de trueque a la cuasi milagrosa instauración del accesible circuito definido por Heráclito en resonante sentencia, plena de significados: *“Todo es cambio; las cosas se tornan fuego y el fuego cosas, así como las mercancías se convierten en oro y el oro en mercancías.”*

Es muy fácil descubrir una definición precursora de los trabajos de C. Marx y su análisis de los circuitos M–D–M y D–M–D (Mercancía–Dinero–Mercancía y Dinero–Mercancía–Dinero, respectivamente)⁵⁸ o M–D–D–M y D–M–M–D (con los mismos significados)⁵⁹ que corresponden al *“proceso de cambio de la mercancía [que] se opera, por tanto, mediante dos metamorfosis antagónicas y que se completan recíprocamente: transformación de la mercancía [M] en dinero [D] y nueva transformación de este en mercancía.”* Puntualicemos que este párrafo de *El Capital* (T.1, p.66) tiene una nota al pie en la que Marx cita, en otra traducción, el mismo fragmento de Heráclito antes transcrito. Aunque me gustaría, no es posible detenernos aquí más que para ceder a la tentación de incluir otro párrafo de la misma obra (T. 1, p. 63):

*“Cosas que no son de suyo mercancías, por ejemplo la conciencia, el honor, etc., pueden ser cotizadas en dinero por sus poseedores y recibir a través del precio el **cuño de mercancías**. Cabe, por tanto, que una cosa tenga formalmente un **precio** sin tener un **valor**. Aquí, la expresión en dinero es algo puramente **imaginario**, como ciertas magnitudes matemáticas”*.

15. Más sobre el dinero y los atenienses

Vuelvo ahora a seguir en nuestra hoja de ruta a Schaps (p. 115 y siguientes), siempre muy prolijo en el detalle de las fuentes en las que funda sus afirmaciones, comenzando por una casi obvia, ya que el engrandecimiento del

⁵⁸ Marx, Carlos (1946, p. 66 y sig., 1970, p. 121 y sig.).

⁵⁹ Marx, Carlos (1971, p. 135).

ágora trajo como consecuencia el de la ciudad de Atenas. Es simple: comerciar en el ámbito del ágora permite a un ciudadano sin propiedades, e incluso novato en la actividad, ganar lo suficiente para mantenerse. En poco más de un siglo, esto trajo una transformación radical en la estructura económica de una polis que originalmente estaba dedicada a las actividades agrícolas, iniciando un proceso evolutivo que hoy designaríamos como desplazamiento del sector primario al de servicios y a la vez de traslado de la mano de obra desde el interior del Ática hacia la ciudad, que culmina hacia el año 431 a.C. con el comienzo de la guerra del Peloponeso, cuando según Tucídides (1990, p. 93):

“...circundaron los atenienses su ciudad de muros en breve tiempo,... Persuadió Temístocles además a los atenienses de que acabasen la cerca de Pireo que tenían comenzada desde el año que él fuera gobernador de la ciudad, diciendo que aquel lugar era muy a propósito por tener en sí tres puertos naturales; y que juntamente con esto, aprendiendo los ciudadanos la práctica de la navegación, se hacían más poderosos por mar y por tierra. Por esta causa fue el primero que osó decir que podían apoderarse de la mar y que la debían dominar. ...No llegó a levantarse más que la mitad de la altura que él había ordenado, la cual era tal que, acabada, corto número de hombres, sin ser experimentados en guerras, la pudieran defender de numerosa armada; y los otros servir para entrar en las naves y combatir por mar. Sus proyectos referíanse principalmente a las cosas de mar, porque entendía a mi parecer que, si los Medos volvían a hacer la guerra a la Grecia, vendrían más pronto y tendrían más fácil la entrada por mar que por tierra. Por tanto, pensaba que era más conveniente tener fortificado el puerto de Pireo, que la ciudad alta y muchas veces aconsejaba a los atenienses que, si fuesen apremiados por tierra, se metiesen en este puerto y por mar resistiesen a todos. De esta manera los atenienses fortificaron su ciudad y su puerto con nuevos muros después de la partida de los Medos”.

Lo extenso de la cita creemos está justificado por la circunstancia crucial de que revela –por boca de quien, además de historiador, fue en la ocasión soldado ateniense– que el mar había pasado a ser la clave de la subsistencia de Atenas: el mar aseguraba los mejores medios de defensa y el mar era la senda del ingreso de armas, bagajes y vituallas. Clave de todo este gran desarrollo marítimo y comercial fue la moneda.

16. Una inesperada pareja: moneda y filosofía

También lo fue de cambios profundos en el plano espiritual por su influjo en la modalidad de vida de los ciudadanos de la *pólis*, sobre todo de las minorías más cultas, generándose un fenómeno que despertó la atención académica y que R. Seaford, de la Universidad de Exeter, investigó con referencia al papel que cupo a la monetización en lo que llama la génesis de la filosofía, teniendo

en cuenta la curiosa coincidencia de que dicha génesis tuvo lugar al mismo tiempo y en los mismos lugares en los que se cree fue inventado el proceso de la acuñación: los asentamientos griegos en Jonia (Asia Menor)⁶⁰.

Tras debatir y rebatir las opiniones de especialistas de prestigio⁶¹, que ponen el acento en el costado político de la cuestión, Seafort afirma que:

“no puede decirse que las ciudades en las que surge la preocupación filosófica en forma de cosmología hayan sido políticamente excepcionales o sin precedentes. El aspecto en el que indudablemente lo son es el económico y esto resulta especialmente cierto en el caso de Mileto, cuna de la primera interpretación cosmológica [formulada por Tales, ciudadano de esa polis e integrante del grupo de “los siete sabios”] y una de las primeras ciudades-estado en adoptar la acuñación, hacia el comienzo del siglo VI a.C., cuando era el centro comercial más poderoso del este del Mediterráneo” (p. 90).

Entre los atractivos razonamientos en apoyo de su argumento central, elijo uno de los que considero de mayor interés: el referido a la significación filosófica de la analogía heracliteana que relaciona fuego con dinero y su conexión con el concepto de *logos*. De la cita que preside este ensayo, puede inferirse que el sabio presocrático concebía al cosmos a la manera de un fuego eterno (me intriga: ¿pensaba ya en algo como lo que nosotros denominamos energía nuclear?, ¿en una materia primordial como las partículas subatómicas, al estilo de los *quarks*?) que se transformaba en el resto de los elementos y volvía a convertirse en fuego según las reglas del *logos*.

Opina Seafort que aquí, entre otras posibles acepciones de la misma palabra, *logos* significa medida o fórmula, indicando una cantidad expresada en una abstracción, que en el siglo V a.C. tenía también una referencia monetaria. De manera que el de Éfeso plantea dos niveles de comparación cuando dice⁶²: *“Todo es cambio (antamoibê); las cosas se tornan fuego y el fuego cosas, así como las mercancías se convierten en oro y el oro en mercancías”* (B 90). El fuego por un lado semeja a la moneda como una equivalencia universal, pero también aparece afectando (¿causando?) la transformación del universo de acuerdo con el *logos*, en un proceso constante de cambio que algunos resumen en el “todo fluye” (*pantha rhei*) que Platón, erróneamente, atribuyó a Heráclito⁶³.

⁶⁰ Utilizamos el artículo de Richard Seafort (2003, pp. 87-117).

⁶¹ Seafort menciona a J.-P.Vernant, G.E.R. Lloyd, G. Vlastos, S.C. Humphreys, P. Vidal-Naquet y A. Capizzi.

⁶² Ver epígrafe del presente ensayo.

⁶³ Ver Bernabé, Alberto (1988, p. 118 y pp. 125-6).

Sin entrar aquí en la consideración de las categorías de los valores de uso y de cambio que introdujo Aristóteles⁶⁴, cabe analizar los argumentos de Seaford sobre la novedad conceptual que trae el dinero (acoto: sin que en principio los propios usuarios fuesen conscientes de ello, tal como aún no lo somos integralmente hoy), pues en contraste con las formas previas de intercambio o apropiación –reciprocidad en los dones, trueque, saqueo, etc.– una venta por numerario, etapa mercancía–dinero (M–D) del circuito simple (M–D–M), aparece regulada por una necesidad cuantificada con precisión, por ejemplo “1 vasija = 5 dracmas”, sin que existan condicionantes tales como la obligación de obedecer a mandatos religiosos, costumbres tradicionales, las leyes o la fuerza.

Este movimiento, que combina estricta y libremente necesidades en una medida precisa, le habría revelado a Heráclito que en el dinero se corporizaba, como en el fuego, una de las dimensiones del *logos*, porque ambos tenían la potestad de transformar y de transformarse, siendo de alguna manera los factores determinantes del proceso, en una analogía a mi juicio fascinante de lo cósmico y lo económico. Para quien no esté familiarizado con el pensamiento de Heráclito e interprete que la aproximación de Seaford es demasiado audaz, parece indispensable ampliar aquí nuestro análisis de la idea de *logos* (λόγος) por su importancia dentro del esquema doctrinario atribuido a Heráclito. Dice F. Rodríguez Adrados⁶⁵: “*las interpretaciones modernas llegan a una casi coincidencia en un punto central, ... que λόγος es, de una parte, la palabra o explicación o doctrina de Heráclito; y de otra parte es una «cosa» casi corpórea, una realidad objetiva inserta en el mundo*”, a la vez que existe: “*una tendencia a rechazar las interpretaciones del λόγος como ‘razón’ humana o universal*”.

Pero esto no agota el tema, pues otros autores, según la misma fuente, incorporan al *λόγος* aspectos que también son importantes para nuestros fines, tales como:

- a) “la proporcionalidad, medida y relación; no está lejos de la armonía”;
- b) “la verdad eterna consistente en la lucha o tensión de los opuestos”;
- c) “unidad de los opuestos, unidad oculta del mundo”;
- d) “es el elemento de orden, estructura u organización del mundo”.⁶⁶

Si aceptamos esta última definición, tendríamos una identidad sugestiva:

“Logos ≡ Sistema del mundo”

⁶⁴ Ver Fernández López, Manuel (1998, p. 38).

⁶⁵ Rodríguez Adrados, F. (1992, pp. 38 a 40).

⁶⁶ Los autores que cita Rodríguez Adrados son, en ese orden: a) Minar, b) Gigón, c) Marcovich y d) Kirk et al.

Heráclito parece permitir la absoluta legitimidad de esta operación, no solo cuando en el fragmento 50 sostiene que:

“Tras haber oído al Logos y no a mí es sabio convenir en que todas las cosas son una”, sino también cuando ratifica en el fragmento 10:

“Las cosas en conjunto son todo y no todo, idéntico y no idéntico, armónico y no armónico, lo uno nace del todo y del uno nacen todas las cosas”⁶⁷.

Epílogo y conclusiones

17. Epílogo cuasitécnico y conclusiones (muy) provisionales

17.1. Acerca del método poco metódico

El autor del presente ensayo admite su escasa preocupación por la observancia de todas y cada una de las reglas del canon de la correcta redacción de un trabajo que no oculta sus aspiraciones científicas. Exceso de citas, longitud impiadosa de muchas de ellas, incitación a que sea el lector no juez sino participante activo en el proceso de adquisición de conocimiento, apertura de nuevas sendas en nuestra hoja de ruta forzosamente abandonadas antes de arribar a destino, propuestas faltas de suficiente fundamento en fuentes primarias, exposición de un pensamiento de ninguna manera definitivo acerca de asuntos todavía motivo de ardua discusión, son apenas una muestra de las infracciones cometidas en nuestro trayecto. Valga como justificación, jamás como excusa, que no se trata aquí de “salvar las apariencias” en el firmamento aristotélico mediante los recursos de la astronomía ptolemaica, sino de proponer, otra vez, un giro copernicano en el pensamiento acerca del dinero.

Lamentablemente apenas he podido enunciar (las fuerzas no dan para más) algunas de las aristas de un cuerpo geométrico que se desarrolla en un espacio multidimensional y se resiste, heroicamente, a todo tipo de clasificación. De ahí las inevitables falencias antes señaladas, que responden no solo a la cada vez más extensa dimensión de la frontera de ignorancia del autor, sino a una situación que podría compararse a la de quien navegue Internet intentando apropiarse de la sabiduría universal: no disponemos hoy de un Heracles/Hércules capaz de triunfar en ese desmesurado “trabajo”.

Una última reflexión, antes de exponer las conclusiones prometidas, se refiere a que si bien no he planteado aquí la formalización explícita de este análisis, tal enfoque en manera alguna debe descartarse. Quienes hayan leído a Manuel Fernández López⁶⁸, recordarán que en el “Apéndice técnico”

⁶⁷ Kirk, G. S., Raven, J.E. and Schofield (1987, pp. 273 y 277).

⁶⁸ Fernández López, Manuel (1998, p. 391).

a su *Historia* abajo citada postula que teorías (E_t) y modelos (m_t), junto con las reglas (R_t) –que identifican el ámbito social en el que se supone válida la teoría–, son susceptibles de formulación matemática. En el caso de que la teoría bajo análisis fuese contemporánea, dicho autor entiende que puede describirse mediante la fórmula:

$$E_0 = \{m_0, R_0, e_0\} \quad (1)$$

Con la siguiente interpretación: “*La teoría económica (E_t) tiene como objeto de estudio la realidad económica contemporánea (R_t).*” Fundándose en esta expresión y condicionando su vigencia al campo de escritos económicos del pasado que no padezcan de contradicciones lógicas ni sean “inaplicables a realidad alguna”, entiende que (1) con subíndice $-t$ se puede extender al horizonte histórico:

$$E_{-t} = \{m_{-t}, R_{-t}, e_{-t}\} \quad (2)$$

La fórmula (2) sirve de puente de plata para encuadrar formalmente la actividad del historiador económico, pues E_{-t} es su objeto de estudio y el de la comunidad científica que hoy por hoy integra (e_0) valiéndose para poder realizar su trabajo de instrumentos contemporáneos (e_t).⁶⁹ Tenemos entonces:

$$HE_0 = \{m_0, E_{-1}, e_0\} \quad (3)$$

Tras la puntualización de que la economía respecto de su objeto de estudio real es un lenguaje artificial, y como consecuencia la historia económica es un metalenguaje y por ende todos sus enunciados (HE_t) son metalingüísticos, tema que merecería un desarrollo que el espacio no permite, opera con la fórmula (3) sustituyendo (E_{-1}) por su equivalencia en (2):

$$HE_0 = \{m_0, m_{-1}, R_{-1}, e_{-1}, e_0\} \quad (4)$$

He recorrido este breve trayecto junto con nuestros lectores con el mismo propósito que el Dr. Fernández López: mostrar tentativamente “*una posible ‘división del trabajo’ científico*”, mencionando la siguiente terna de opciones:

i) Enfoque semántico

$$HE_0 = \{m_0, R_{-1}, e_0\}$$

⁶⁹ Valerse de instrumentos contemporáneos es la cuestión que cabe considerar con especial cuidado, por una parte teniendo permanentemente en cuenta los argumentos examinados en el presente ensayo y por el otro, también relevante, la pertinencia de aplicar patrones actuales a circunstancias pretéritas.

Se propone comparar modelos actuales con hechos empíricos del pasado, teniendo en cuenta que: “*La realidad es anterior al individuo*” y “*la historia, en este sentido es una gran pregunta al pasado hecha desde el presente. ‘Ogni vera storia è storia contemporanea’, decía Benedetto Croce*”⁷⁰. Lo que se remarca en el presente ensayo es la necesidad de no recortar el ámbito de esa realidad y de organizar un esfuerzo interdisciplinario para aproximarnos a la verdadera trascendencia de los hechos y su correcta interpretación.⁷¹

ii) Enfoque pragmático

$$HE_0 = \{m_0, e_{-t}, e_0\}$$

Privilegia el aspecto biográfico: hechos y escritos de los economistas. Aquí me interesa la veracidad de las referencias y su correcta interpretación, casi siempre difícil, como lo permite apreciar el caso de Jenofonte (ver p. 5 de este ensayo).

iii) Enfoque sintáctico

$$HE_0 = \{m_0, m_{-t}, e_0\}$$

Se focaliza en la comparación de los modelos económicos contemporáneos con los de épocas pasadas, para dirimir similitudes y diferencias. Existen trabajos muy interesantes en este campo, pero requiere extrema cautela.

17.2. Conclusiones (muy) provisionales

La división del trabajo científico en compartimientos que han llegado a ser estancos o poco menos, ha sido consecuencia lógica del avance del saber hasta límites insospechados hace poco más de un siglo, avance que paradójicamente ayudó a establecer las restricciones que afronta la humanidad para llegar a la verdad última acerca del cosmos, concepto que los griegos fueron los primeros en establecer y según el cual “*el mundo aparece como algo ordenado y sometido a ley*”⁷², enfrentando así al caos primordial que los aterraba.

Al no poder entrar en las profundidades que requeriría tan escabroso tema, enumeraré unos pocos ejemplos suficientemente demostrativos de nuestro

⁷⁰ Fernández López, M. (1988, p. 18).

⁷¹ No debe escapar al esperado y curioso lector que estamos omitiendo aclaraciones respecto a algunas sutilezas con las cuales se regodean los especialistas, respecto a las diferencias entre escribir sobre la historia del “pensamiento económico”, del “análisis económico”, de las “doctrinas económicas”, de las “teorías económicas”, etc. Ver resumen en Bucheli, Mario (1996, p. 7 y sig.).

⁷² Marías, Julián (1956, p. 10)

aserto: el teorema de Gödel, el principio de incertidumbre o indeterminación de Heisenberg, las teorías de la relatividad general y especial, la teoría cuántica, la teoría de la complejidad y sus desarrollos en las ramas de la teorías del caos y de la catástrofe, la teoría general de sistemas, la cibernética, las aplicaciones de la llamada “inteligencia artificial” y los sistemas expertos, las redes neuronales, son apenas algunos de los hallazgos intelectuales que develan esas restricciones o los intentos de respuesta para superarlas. Pero lo cierto es que están allí, que ponen fronteras a nuestro conocimiento del mundo externo y que de ninguna manera pueden ser ignoradas.

En este punto, llegamos al inevitable debate que tal situación provoca en el campo de la economía, debate que seguramente habrá quienes digan que tuvo comienzo con bastante anterioridad al siglo XIX d.C., que nosotros elegimos por ser el de la aparición concreta, en 1867, de la heterodoxia marxiana, con la publicación de *El Capital*, que lleva por subtítulo *Crítica de la Economía Política*.

No me detendré ni en la apología ni en el ataque, simplemente entraremos directamente en materia, señalando que Marx pensó en el dinero como “la forma” que refleja, adherida a una mercancía, las relaciones que median entre todas las demás mercancías. Aunque él está considerando a los metales preciosos como “mercancía general” y se opone al concepto de que el dinero sea “un mero *signo*”, me atrevo a postular que podemos hacer una lectura de las páginas 53 y 54 de *El Capital* rescatando de lo manifestado por nuestro autor una interpretación (¡oh, atrevimiento!) distinta a la suya, que esperamos que el lector comparta con nosotros tras analizar con todo cuidado los fragmentos transcritos a continuación:

“ello envolvía ya la intuición de que la forma dinero del objeto era algo exterior a él mismo y simple forma o manifestación de relaciones humanas ocultas detrás de él. Pero al concebir como meros signos los caracteres sociales que revisten las cosas..., venimos a concebirlos, al mismo tiempo, como un producto reflejo y arbitrario de los hombres. En el siglo XVIII, gustábase de explicar las cosas de este modo para despojar, a lo menos provisionalmente, de su apariencia de misterio a las formas enigmáticas de las relaciones humanas cuyo proceso de gestación no se acertaba a descifrar”.

Ante la comprobación de que el enigma no pudo ser resuelto y subsiste incólume hasta nuestros días, es que este ensayo expone la pretensión de que se lo tenga en cuenta como “hoja de ruta” para iniciar la primera etapa de una investigación integral interdisciplinaria acerca de cuál es la verdadera naturaleza del dinero. A tal efecto propone comenzar el inevitablemente prolongado –pero en extremo atrayente– trayecto con el estudio del fortísimo

y trascendente impacto social que trajo consigo la acuñación de monedas, invento que como pudimos ver en este intento inicial de investigación, da insólito impulso y abre nuevas fronteras a la actividad económica en el mundo heleno y, como consecuencia, simultáneamente provoca transformaciones sustanciales en la sociedad griega de la época clásica. Esta interacción sistemática genera espontáneamente una cadena de acontecimientos que se potencian a la manera de una reacción nuclear o de fenómeno típicamente caótico, que cada vez quitan más espacio al reduccionismo implícito en los criterios tradicionales de modelización.

Esto nos trae de la mano a la inevitable consecuencia: es necesario encarar un esfuerzo interdisciplinario, del que muchos hablan pero pocos practican con seriedad y convicción. Es muy claro que aquí, como en muchos campos de la actividad humana, del dicho al hecho hay mucho trecho. Razones para ello abundan:

“En definitiva, la interdisciplinariedad (sic) tropieza con los intereses gremiales de los especialistas, las ambiciones territoriales de los académicos y el desinterés para todo lo que no sea el corto plazo de los administradores públicos. Son dificultades extrínsecas a las que hay que sumar las intrínsecas: babelización (sic) de la cultura, multiplicaciones de lenguajes especializados, proliferación de metodologías ultraespecíficas, etc.”⁷³.

Pero no pierdo el optimismo, en tanto y en cuanto sin duda existen espacios de discusión y análisis, incluso en el ámbito inmediato de nuestra Universidad, que están dispuestos a ser receptores de inquietudes como la expuesta. Me estoy refiriendo específicamente al Instituto de Economía Aplicada de **UCES**, que en su momento dio cabida en sus publicaciones a mi anterior trabajo sobre temas monetarios, antecedente inmediato del presente ensayo⁷⁴. En su ámbito seguramente se dará la más cordial bienvenida a todas las iniciativas tendientes a poner en marcha una tarea de interés común que sin prisa pero sin pausa nos lleve a resolver un enigma no resuelto en más de dos milenios de historia: ¿Qué es realmente el dinero?

Bibliografía

Arana, Juan. (2004). *El caos del conocimiento. Del árbol de las ciencias a la maraña del saber*. Pamplona: Ediciones Universidad de Navarra.

Aristóteles (1986). *Metafísica*. Buenos Aires: Sudamericana.

⁷³ Arana, Juan (2004, p. 19).

⁷⁴ Ver información en nota al pie n° 8.

Austin, M. y Vidal-Naquet, P. (1986). *Economía y sociedad en la antigua Grecia*. Buenos Aires: Paidós.

Bataille, Georges (1974). *La parte maldita*. Barcelona: EDHASA,

Bateson, Gregory (2001). *Espíritu y naturaleza*. Buenos Aires: Amorrortu.

Bernabé, Alberto (1988). *De Tales a Demócrito*. Madrid: Alianza.

Blakely, Sandra (2006). *Myth, Ritual, and Metallurgy in Ancient Greece and Recent Africa*. Cambridge University Press: Cambridge.

Bucheli, Mario (1996). *Historia del pensamiento económico*. Montevideo: Fundación de Cultura Universitaria.

Camba, Julio (1923). *Aventuras de una peseta*. Madrid: Calpe.

Canto-Sperber, Monique [Directora] (2009). *Filosofía griega 1. De Tales a Aristóteles*. Buenos Aires: Docencia.

Crespo, E. y Cardoso, M. (2011). La teoría estatal de la moneda en el contexto internacional (pp. 43–66). En *Ensayos del Instituto de Economía Aplicada (INSECAP)* (Vol. 2). Buenos Aires: UCES.

Davies, Roy & Glyn Davies (1996 & 1999). Sitio en Internet basado en: *A History of Money from Ancient Times to the Present Day* by Glyn Davies, Cardiff: University of Wales Press, 1996, <http://projects.exeter.ac.uk/RDavies/arian/amser/chrono9.html>

Eco, Umberto (5 de julio de 2004). Los clásicos y el poder de la fuerza. *Diario La Nación*, Buenos Aires.

Eliade, Mircea (1959). *Herreros y alquimistas*. Madrid: Alianza.

Fernández López, M. (1998). *Historia del pensamiento económico*. Buenos Aires: A-Z Editor.

Fisichella, Domenico (2002). *Dinero y democracia. De la antigua Grecia a la economía global*. Barcelona: Tusquets.

Galbraith, John Kenneth (1976). *Dinero: de dónde viene... adónde va*. México: Diana.

García Gual, Carlos (1996). *Los siete sabios (y tres más)*. Madrid: Alianza.

- Havelock, Eric A. (1996). *La musa aprende a escribir*. Barcelona: Paidós.
- Havelock, Eric A. (2002). *Prefacio a Platón*. Madrid: Machado Libros.
- Heródoto (s. f.). Los nueve libros de la historia. Sitio en Internet elaleph.com.
- Hesíodo (1986). *Teogonía. Trabajos y días. Escudo. Certamen*. Madrid: Alianza.
- Hicks, J.R. (1976). *Valor y Capital*, Fondo de Cultura Económica, Bogotá.
- Kirk, G.S., Raven, J.E. y Schofield, M. (1987). *Los filósofos presocráticos*. Madrid: Gredos.
- Krugman, Paul (1997). *La organización espontánea de la economía*, Barcelona: Bosch,
- Llanos, Alfredo (1989). *Los presocráticos y sus fragmentos*. Buenos Aires: Rescate,
- Marías, Julián (1956). *Historia de la filosofía*. Madrid: Revista de Occidente.
- Marx, Carlos (1946). *El Capital* (T. I). Méjico: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, Carlos (1970). *Contribución a la crítica de la economía política*, Madrid: Corazón Editor.
- Marx, Carlos (1971). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (borrador) 1857–1858 (Vol. 1)*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Menger, Carl (1892). El origen del dinero. *The Economic Journal*, junio de 1892.
- Numismatic Museum (s. f.). *Common currency from Antiquity to the present day*, Atenas.
- Numismatic Museum (s. f.). *The coinage of Athens*, Atenas.
- Numismatic Museum (s.f.). *Common currency from Antiquity to the present day*, Atenas.
- O'Connor, J.J. y Robertson, E.F. (s. f.). Artículo en MacTutor History of Mathematics Archive (www.astroseti.org).

Ortega y Gasset, José (1955). *Obras completas* (T. VI). Madrid: Revista de Occidente.

Platón (1964). *Fedón*. Buenos Aires: Aguilar.

Poratti, Armando R. (2000). *El pensamiento antiguo y su sombra*, Eudeba, Buenos Aires.

Rodríguez Adrados, F. (1992). *Palabras e ideas* Estudios de filosofía griega, Ediciones Clásicas, Madrid, 4. El sistema de Heráclito: estudio a partir del léxico, p. 38 a 40.

Sachs, Joe (2008). Aristotle (384–322 BCE). *Metaphysics*. *The Internet Encyclopedia of Philosophy*. Recuperado de: <http://www.iep.utm.edu/>, 10/1/2008.

Schaps, David M. (2004). *The Invention of Coinage and the Monetization of Ancient Greece*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.

Seaford, Richard (2003). Monetisation and the Genesis of Philosophy. *Revista Ordía Prima de Estudios Clásicos*, 2, 87–117.

Shell, Marc (1981). *La economía de la literatura*. Méjico: Fondo de Cultura Económica.

Socas, Miguel O. (2010). *¿Hacia una ‘nueva’ teoría del dinero?* (pp. 19–36). En *Ensayos del Instituto de Economía Aplicada (INSECAP)* (Vol. 1). Buenos Aires: UCES.

Stark, W. (1961). *Historia de la economía en su relación con el desarrollo social*. Méjico: Fondo de Cultura Económica.

Thomson, George (1975). *Los primeros filósofos*. Buenos Aires: Siglo XX.

Tozzi, G. (1968). *Economistas griegos y romanos*. México: Fondo de Cultura Económica.

Tucídides (1990). *Historia de la Guerra del Peloponeso*. Gredos, Madrid.

Tucídides (1998). *Historia de la guerra del Peloponeso*. México: Porrúa.

Vernant, Jean Pierre (2004). *Los orígenes del pensamiento griego*. Buenos Aires: Paidós.

Desarrollo diferencial y desarrollo desigual en el pasado y presente de las migraciones*

Enrique Aschieri**y Pablo Salvioli***

Al momento de establecer las causas de la dinámica migratoria globales, las diferentes aproximaciones teóricas involucradas resultan insuficientes para dar cuenta de su nexo estructural con la partición de la geografía mundial en centro, semiperiferia y periferia¹, en el sentido de establecer una explicación del cambiante papel que jugaron en la maduración de tal asimetría y entonces del que juegan cuando tal asimetría alcanzó su madurez.

Por caso, la teoría del mercado dual y la segmentación del mercado de trabajo (Piore, 1979) determina que la migración internacional es debida básicamente a un conjunto de factores que operan en el país receptor para evitar la inflación estructural generada por los salarios correspondientes a la jerarquía que espera a partir de tales emolumentos merecer cierto prestigio y estatus. Aún aceptando por un instante las premisas de las cuales parte este análisis, podría servir para dar cuenta de los muy bajos flujos migratorios actuales pero de ninguna manera –amparados en sus mismas hipótesis– para sentar una elucidación de por qué a principios del siglo XIX emigró el 10% de la población mundial desde el centro a la periferia².

* Una versión preliminar de este trabajo fue presentada en el XII Congreso Internacional de FoMERCOSUR (Fórum Universitario Mercosur), de la Universidad del Estado do Rio de Janeiro (UERJ), campus Maracanã, en septiembre de 2011. Agradecemos los comentarios recibidos por los participantes del grupo de trabajo 11.

** Economista y Magister en Relaciones Internacionales. Investigador del Instituto de Economía Aplicada de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales, INSECAP de UCES.

*** Docente de “Economía Regional” en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Católica de La Plata. Miembro del Departamento de Economía Internacional de la Sociedad Internacional para el Desarrollo, Capítulo Buenos Aires, SID Baires.

¹ Para tal tipificación del mundo ver Babones (2005).

² Ver Hatton y Williamson (1994), en lo que respecta a la cantidad y dirección de las migraciones. No obstante, es menester aclarar que en el presente trabajo se sostiene una hipótesis en las antípodas sobre la supuesta convergencia de los salarios que sostienen como dato cierto Hatton y Williamson.

La misma observación le cabe a lo que ha dado en llamarse la nueva economía de la migración (Massey et al., 1993). Este análisis muestra que las decisiones sobre migración son efectuadas más que por individuos, por unidades de individuos más amplias, tales como núcleos familiares o núcleos familiares extendidos, los que albergan una visión que no necesariamente se enclava en la maximización del ingreso como eje primordial del comportamiento sino en la maximización y diversificación de las fuentes de ingresos con el objetivo de asegurarse de una serie de riesgos, básicamente asociados al desempleo. La migración se perpetúa cuando los migrantes crean un entramado transnacional el cual constituye capital social. Este examen llevaría a inferir que la migración debería continuar desde el centro a la periferia o dar cuenta de por qué antes no se tejió tal entramado y ahora sí, en vista que, además, el desempleo era terrible y endémicamente más alto entonces que desde las posguerra³.

Con otra perspectiva y otra envergadura se ubica la teoría del sistema-mundo (Wallerstein, 1974). De acuerdo con este enfoque, la migración internacional la origina la penetración de las relaciones económicas capitalistas en las sociedades periféricas no capitalistas y sus disruptivas consecuencias lo cual crea una población móvil presta a emigrar. El problema con esta explicación es que, de nuevo, cuadra en la situación actual pero no con la de fines de siglos XIX.

Las insuficiencias apuntadas en las aproximaciones teóricas reseñadas sobre la dinámica migratoria global, creemos que encuentran una raíz común en el supuesto de partida; esto es: acerca de la trayectoria del desarrollo, supuesto que generalmente está implícito o mal establecido.

Al respecto y antes de entrar en el eje de la cuestión o para trazar el camino, vale preguntarse: ¿el desarrollo, cualquiera sea el significado y / o alcance que se le quiera dar a concepto, está abierto para todos los países que hoy no lo son⁴? La respuesta implícita dominante tanto en el debate académico como en el debate público parece ser sí. Hay pocas voces discordantes en este paisaje matizados de unanimidades. Lo cierto es que desde la posguerra, época cuando se tomó conciencia de un mundo partido en periferia,

³ Sobre la trayectoria histórica del desempleo, ver Maddison, 2002, pp. 341-354.

⁴ Para un panorama sobre las amplias controversias en torno del concepto de “desarrollo”, ver Dutt y Ros (2008). Ya a principios de los 50 del siglo pasado; Jacob Viner, observaba que “La producción de literatura sobre el desarrollo <<económico>> ha alcanzado en los años recientes proporciones masivas. Sin embargo, esta literatura adolece extraordinariamente de una definición explícita de los términos básicos que utiliza y, si se intenta descubrir a partir del contexto cuáles son las definiciones implícitas, se da uno cuenta de que un amplio campo de conceptos diferentes y a menudo contrapuestos queda cubierto por una sola etiqueta verbal”. Viner, 1973, p. 17.

semiperiferia y centro, salvo alguna que otra excepción, y esto en todo caso por circunstancias geopolíticas muy particulares, ningún país que estaba atrasado dejó de estarlo, ningún país que era central dejó de serlo.

En la literatura sobre el origen de la asimétrica matriz del desarrollo planetario, hay poco o ninguna controversia en torno a la fecha, la cual se establece a principios del siglo XIX, y si acerca de la causa. Ciertamente que, como se verá enseguida, algunos autores señalan que esa fecha es para Europa la culminación de etapa comenzada en los siete u ocho siglos anteriores y otros, en cambio, directamente ponen el hito ahí para incluso refutar la visión señalada previa sobre la base de la paridad de entonces de China e India. En ningún caso, sin embargo, se incorpora el papel jugado por la gran oleada inmigratoria de fines del siglo XIX en la conformación del sistema-mundo, simplemente se la asimila al proceso iniciado –por la razón que fuere– ocho décadas antes.

En el presente trabajo, trataremos de probar que la oleada migratoria de fines del siglo XIX –episodio que no volvió a repetirse– fue parte clave del proceso que determinó para esa fecha –y no a principios del siglo XIX– que la dinámica de la asimétrica acumulación a escala mundial cambiara su naturaleza, en tanto que los actuales patrones migratorios globales responden a esa lógica. Es más, esperamos que a partir de las hipótesis desenvueltas la discusión sobre el origen de la asimetría si bien no pierde validez alcance otro encuadre, uno que sea de mayor utilidad a efectos de encontrar en el presente el peso de la responsabilidad del pasado. A esta introducción le sigue, un panorama sobre el origen de la asimetría, a fin de ubicar el papel de las migraciones, y luego desenvolvemos el modelo teórico y su constatación empírica que lo verifica, dando pie a las conclusiones en el epílogo.

El origen

Sobre el debate acerca de cuándo comenzó la divergencia en los niveles de desarrollo entre Occidente y el resto, Maddison (2004) además de presentar sus razones que según aclara en cuanto a trayectoria a largo plazo y carácter singular no difieren mucho de “las señaladas por Adam Smith (1776), David Landes (1998), o McNeill y McNeill” (2003)” (p. 263), en el sentido de que la división del trabajo impulsada por el desarrollo científico hizo la diferencia, hace una adecuada recensión de los distintos ángulos de la polémica, acerca de los cuales Alam (2006), con argumentos de distinto valor, se encarga de rebatir uno a uno.

En este debate hay un punto en común: el papel jugado por el carbón mineral y posteriormente –y en paralelo– el petróleo. Wrigley (2010) define bien la cuestión al señalar que las sociedades cuya capacidad de producción se vieron limitadas por el producto anual de la fotosíntesis funcionaban constreñidas por

limitaciones severas e aparentemente inamovibles. En cambio, las sociedades que dejaron atrás la producción basada en la fotosíntesis y pasaron a mover su entramado productivo usando combustibles fósiles se liberaron de estas limitaciones. En el conjunto, pero sin perder de vista las asimetrías existentes, esto hizo posible el crecimiento económico exponencial –el crecimiento que implicó hasta ahora duplicar la producción cada cincuenta años. Esta es una velocidad inédita para la historia de la humanidad, que hasta hace dos siglos convivía con una producción per cápita prácticamente estancada –pero muy igualitaria en la distribución mundial de su estrechez– y que desde entonces mutó radicalmente las condiciones de vida⁵.

Justamente, lo que no discuten los críticos de las hipótesis tipo Maddison es que el carbón mineral tuvo un papel clave. Al contrario, según Alam con relación al carbón –razonamiento asimilable al petróleo–:

Esta nueva tecnología no pudo ser incorporada al mismo tiempo por todas las sociedades, creando así las condiciones para el desarrollo desigual que ha continuado hasta la actualidad. Aquellos países que fueron pioneros en la incorporación de esta tecnología no solo tomaron la delantera, sino que su uso de la mano del creciente poder económico y militar les permitió establecer las estructuras que perpetúan la desigualdad inicial (Alam, 2006, pp. 52–53).

De manera que el bloqueo de la periferia se reduce a un problema “político”, el que surge de inhibir por medio de instituciones ad-hoc que se expanda el progreso tecnológico el cual volvería a todos los miembros del género humano más o menos iguales⁶. De hecho, los teóricos neoclásicos de la “convergencia”, tipo Baumol (1986) o Sachs y Warner (1995) para evocar un par representativo de tal escuela, coinciden en que el problema está en la difusión de la tecnología y difieren marcadamente en que el sistema mundial estructuralmente inhiba tal propagación. Solo lo consideran una cuestión de incompreensión coyuntural⁷.

⁵ Ver Maddison (2002).

⁶ Para ser equitativos, Alam inmediato al párrafo considerado aclara que “No es el propósito de esta sección analizar las estructuras que perpetúan estas desigualdades: únicamente documentar los patrones de desarrollo desigual que han tenido lugar desde 1800” (Alam, 2006, p. 53). Sin embargo, de la lectura de su trabajo se infiere la hipótesis –establecida de manera implícita– del bloque generado por la hegemonía. Immanuel Wallerstein, lo explica en los siguientes términos: “Es absolutamente imposible que la América Latina se desarrolle, no importa cuales sean las políticas gubernamentales, porque lo que se desarrolla no son los países. Lo que se desarrolla es únicamente la economía–mundo capitalista y esta economía–mundo es de naturaleza polarizante” (Wallerstein, 2007, p. 3).

⁷ Acerca del callejón sin salida al que lleva la hipótesis de la convergencia, da prueba también el muy reciente ensayo del economista Daron Acemoglu, y el politólogo James Robinson, (2012),///

Curiosamente, la izquierda de este común diagnóstico de “bloqueo tecnológico” coincide con el modelo canónico de crecimiento de Solow (1992[1956]–) pedestal del razonamiento neoclásico. Según la lógica del mentado modelo de Solow, aumentar uno de los factores de producción (el capital) con respecto a otro (el trabajo) no resulta en ningún aspecto un medio efectivo para acrecentar la productividad laboral (vgr., la producción por trabajador) *sine die*. Entonces, la única forma de ampliar de manera sostenida la producción para una cantidad dada de trabajadores es por medio de un proceso de cambio tecnológico que economice paulatinamente el factor “fijo”. Solow enfatiza que “la tasa de crecimiento permanente de la producción por unidad de insumo de mano de obra es independiente de la tasa de ahorro (inversión) y depende por entero de la tasa de progreso tecnológico en el sentido más amplio.” (Solow, 1992, pp. 12–13). Esto choca de lleno con la visión de Harrod (1939), cuyo énfasis está puesto en la acumulación de capital.

Diferencial versus desigual

En el ámbito del presente trabajo, cuyo objeto es delinear un escorzo de la dinámica migratoria global, no podemos entrar en todos los detalles que

///Para los autores, posicionarse en el cénit o en el nadir para un país, depende de generar instituciones “inclusivas” o “extractivas”, respectivamente. En lo que hace al peso decisivo de las instituciones, el postulado carece de originalidad, pues ese hallazgo –cualquiera sea el juicio que merezca– se debe tanto a Douglas North como a Robert Fogel, los que le valió a los dos recibir el Nobel de economía a principios de los ‘90. La originalidad de Acemoglu y Robinson, está justamente en la vuelta de tuerca que el dieron con la tipología bifronte, “inclusivas” o “extractivas”. Entonces las naciones prosperan cuando se desarrollan instituciones políticas y económicas “inclusivas”, y no cuando esas instituciones se convierten en “extractivas” y concentran el poder y las oportunidades en las manos de unos pocos. Su hipótesis es que las instituciones económicas inclusivas que hacen cumplir los derechos de propiedad, crean un campo de juego nivelado, y fomentan las inversiones en nuevas tecnologías y en las capacitaciones correspondientes. Por lo tanto, son más propicias para el crecimiento económico que las instituciones económicas extractivas que se estructuran para succionar los recursos de muchos para pocos. Plantean, que la centralización del poder político es clave, pero también lo es que tal centralización debe funcionar sobre la base del pluralismo, con el fin de establecer y mantener la ley y el orden, las bases de derechos de propiedad seguros, y una economía de mercado inclusiva. Y al contrario, las instituciones políticas extractivas, concentran el poder en las manos de unos pocos y a su vez refuerzan las instituciones económicas de extracción para mantenerlo. En tanto alientan a que la ayuda externa a los países pobres, o quizás deberíamos decir con más rigor a los pobres países, sea otorgada sobre la base de las categorías que desarrollaron, a fin de que la asistencia no vaya a las fuerzas armadas y si en cambio a los gastos en educación y bienestar social, sus recomendaciones de política no pasan de ser una modesta remozada de la “Alianza para el Progreso”. Al respecto, Martin Wolf el economista estrella del Financial Times, en la reseña que hace del ensayo de Acemoglu y Robinson, no muy contemplativa ciertamente, en la edición del 3 de marzo del matutino londinense, opina que los autores tienen una versión contingente de la visión de la historia de los conservadores ingleses (Whig). Mientras que para los conservadores ingleses, el progreso era inevitable, para los bostonianos lo es en tanto se de cauce al entramado institucional “inclusivo”. La obra no deja de ser una curiosa hazaña de la tautología, pues exige para dejar de ser pobre, dejar de ser pobre previamente. Pero lo que importa señalar aquí, que de fondo talla la capacidad de “convergir” si se hacen las cosas que los autores consideran correctas.

abren un abismo entre las dos visiones del crecimiento⁸ –incluso, por razones de espacio–, pero los diferentes ángulos del conjunto de las avenencias y discordancias apuntadas nos permiten ir en busca del escenario no entrevistado en ninguna de ellas, sin el cual la explicación que perseguimos dejaría de ser necesaria para formar parte del pelotón que objetivamente las entiende contingentes.

Tal escenario lo configura la diferencia cualitativa cardinal entre desarrollo diferencial y desarrollo desigual. Cuando Hegel, luego de observar que la desigualdad en la distribución del ingreso llevaba a una deficiencia temporal o permanente del consumo respecto de la producción infiere que:

Esta dialéctica interna de la sociedad civil la lleva así –o por lo menos a esta sociedad civil en concreto– a trascender sus propios límites y buscar mercados y, por lo tanto, sus medios de subsistencia necesarios en otras tierras donde sean insuficientes los bienes que la sociedad en cuestión haya producido en exceso, o bien que dichas tierras estén en general atrasadas en materia de industria. (Hegel, 2004, p. 220)⁹.

No esta haciendo más que describir el funcionamiento clásico del capitalismo, tal como después hiciera Lenin (1979 [1917]). Ese es el ámbito del desarrollo diferencial, en el cual, los países compiten entre sí y en esa carrera unos pueden sobrepasar a otros y viceversa. El desarrollo de unos no implicaba el subdesarrollo de otros. Una realidad histórica secular verificaba esta visión. Siempre un exceso de capital se desbordaba durante el pico del ciclo y fluía hacia las depresiones, con el doble efecto benéfico de descongestionar a unas y revitalizar a las otras. El paisaje económico del mundo estaba continuamente desajustado. Día a día, en el espacio de cuatro siglos, el capital excedentario pasó de las ciudades italianas del Norte a Holanda, de ahí a Inglaterra y de Inglaterra a América del Norte y Oceanía, difundiendo el desarrollo en cada uno de sus desplazamientos¹⁰.

De hecho, esa diferenciación continua de los ritmos es la que a largo plazo alienta una tendencia hacia la igualación de los niveles. De ser “diferencial” el desarrollo, no habría más Norte y Sur, centro y periferia predeterminados, sin remisión. En la “desigualdad” actual, al contrario y por primera vez, una distancia estructural ha polarizado el mundo de tal suerte que el subdesarrollo de los países atrasados deviene una función creciente del súper-desarrollo

⁸ Para los interesados en el debate sobre el crecimiento ver Katz et al. (2007).

⁹ Sobre esta observación de Hegel, hace un interesante análisis Hirschman (1979).

¹⁰ Sobre este proceso ver Braudel (1997). Para una visión distinta de la sostenida aquí ver Arrighi (2004).

de los otros y viceversa. Diferencial implica convergencia, en tanto “desigual” implica divergencia.

Para examinar esta mutación y el papel que jugaron y juegan las migraciones globales y observar que tal transformación operó a fines del siglo XIX, nos valdremos por su simplicidad y expresión clara al esquema marxista que trata la producción social en términos de dos sectores¹¹:

$$I) \quad c_1 + v_1 + p_1 = V_1$$

$$II) \quad c_2 + v_2 + p_2 = V_2$$

El sector (I) produce los bienes de capital y el sector (II) los bienes de consumo; c_1 y c_2 simbolizan los capitales constantes (valor de los insumos materiales); p_1 y p_2 las plusvalías y V_1 y V_2 los valores totales de la producción de los dos sectores¹². Se supone, para simplificar, que el consumo improductivo agregado, V_2 , es igual a la suma de los salarios: $v_1 + v_2$; en tanto el consumo personal de los empresarios es considerado como nulo (o incluso incorporado en $v_1 + v_2$). Los fondos globales de acumulación o inversión son iguales a $p_1 + p_2$, asimismo igual a: $\Delta V_1 + \Delta V_2$; de manera que la tasa global de crecimiento será:

$$\frac{\Delta V_1 + \Delta V_2}{V_1 + V_2} = \frac{\Delta V_1}{V_1} + \frac{\Delta V_2}{V_2}$$

Si la suma de los salarios permanece constante, debida a que la reproducción ampliada resulta equilibrada, la tasa específica de crecimiento del sector (II): $\Delta V_2 / V_2$ debe ser igual a la tasa de crecimiento de la población activa y por consiguiente: $\Delta V_2 / (V_1 + V_2)$ debe ser inferior a esa tasa. Dado que la tasa de crecimiento de la población activa es inferior, incluso considerablemente inferior, a la de la acumulación, se sigue que el equilibrio exige que el sector (I) crezca varias veces más rápido que el sector (II). En el límite, si consideramos a la tasa de crecimiento demográfico como insignificante y el cociente población activa / población total como constante, entonces el equilibrio exige que:

$$\frac{\Delta V_2}{V_1 + V_2} = 0 \quad y \quad \frac{p_1 + p_2}{V_1 + V_2} = \frac{\Delta V_1}{V_1 + V_2} \quad \emptyset \quad p_1 + p_2 = \Delta V_1$$

¹¹ En este punto y en los ejemplos numéricos que le continúan seguimos a Emmanuel (1985).

¹² En las cuentas nacionales, tal como se llevan hoy en día, $c + v + p = V$, puede ser asimilado V –bajo determinadas circunstancias– al producto bruto interno (PBI), y más generalmente al valor bruto de la producción (VBP).

Esto equivale a decir que los fondos de toda la sociedad son reinvertidos exclusivamente en el sector (I). Una tal autonomización del sector (I) genera un enorme problema, el choque básico del sistema, porque la producción de un bien está subordinada a un mercado preexistente, lo que enfocado desde otro ángulo implica no perder de vista que para una nivel de empleo dado, las producciones de los dos sectores son inversamente proporcionales entre sí. Pero para los productores independientes esto resulta imposible. Es que no son capaces de tratar ambas magnitudes de otra forma que no fuere como directamente proporcionales entre sí, dado que no pueden invertir más que en función creciente del consumo final. El sistema debería entonces para salir del atolladero, o mantener la expansión del consumo sin crecimiento del empleo, o sea modificando la tasa de remuneración de los factores, o pasar a la reproducción ampliada intensiva disociando el sector de los medios de producción del de los bienes de consumo. La competencia impide a los empresarios hacer lo uno o lo otro, a saber, aumentar los salarios, o perseguir su expansión sin aumentarlos, en consecuencia la crisis estalla. ¿Cómo sucede qué, pese a esta contradicción fundamental, el sistema de la economía de mercado no se ha encontrado nunca completamente bloqueado? Esto se debe a que la producción efectiva es constantemente inferior a la producción potencial y puede por lo tanto variar independientemente de esta última. Son estas variaciones, este “ciclo” entre un más y un menos en el subempleo del potencial, esta movilización y desmovilización de la reserva, que hacen posible la variación simultánea en la misma dirección de estos dos componentes del producto social, asegurando así el equilibrio coyuntural sobre la base misma de un desequilibrio estructural.

Sin embargo, en el corto plazo, entonces, esta contradicción conduce a crisis cíclicas y de esto tenemos una buena ilustración hoy en día en los esfuerzos desesperados de tantos gobernantes de promover directamente la inversión a fin de cebar la bomba sin crecimiento inflacionista del consumo¹³. Naturalmente, no lo logran. Tratar de estimular la inversión sin aumentar el consumo al mismo tiempo, constituye una suerte de cuadratura del círculo para el modo de producción capitalista. Queda claro que, cualesquiera fueren las incitaciones financieras, desgravaciones fiscales, subsidios a la tasa de interés, etc., jamás podrán impulsar a un hombre de negocios a invertir porque una parte del potencial actual de la producción está sin uso, dado el insuficiente nivel de consumo. Para peor, que lo quieran hacer abatiendo el consumo en nombre de una supuesta “confianza” ya rompe cualquier parámetro de sensatez.

¹³ Y eso de “no-inflacionista” por las peculiaridades del sistema monetario internacional. Más inflación los vuelve menos “competitivos”, menos empleos menos viables. Y así discurren las contradicciones de nuestro tiempo.

Cuadro N° 1 Aumentos de salarios en un sistema cerrado (sin ganancias del comercio exterior)								
Reproducción ampliada intensiva								
Periodos	Sector	Capital constante	Capital variable	Plusvalía	Valor total	Tasa de Ganancia		
		c	v	p	V	r		
Primero	I	3840	+	960	+	960 =	5760	$r = \frac{\sum P}{\sum K}$
	II	960	+	240	+	240 =	1440	
		4800	+	1200	+	1200 =	7200	$r = 1200/6000$
								$r = 20\%$
Segundo	I	4608	+	1152	+	768 =	6528	13,33%
	II	1152	+	288	+	192 =	1632	
		5760	+	1440	+	960 =	8160	
Tercero	I	5222	+	1306	+	614 =	7142	9,41%
	II	1306	+	326	+	154 =	1786	
		6528		1632		768 =	8928	
Cuarto	I	5713	+	1429	+	492 =	7634	6,88%
	II	1429	+	357	+	122 =	1908	
		7142	+	1786	+	614 =	9542	

Mostrada así la imposibilidad del equilibrio continuo, examinemos como se comporta cíclicamente el sistema y sobre el particular consideremos la hipótesis de un aumento de los salarios nacionales sin contribuciones provenientes del comercio exterior; lo que más comúnmente se denomina un sistema cerrado. De esta manera, se hace surgir –esperamos que con mayor claridad– la contradicción que el centró resolvió acudiendo al expediente del intercambio desigual¹⁴ (Emmanuel, 1972), y en el que las migraciones jugaron su papel.

Aunque intensiva (en términos reales) la reproducción ampliada aquí tiene lugar con la regularidad y precisión características de la reproducción extensiva¹⁵. La composición orgánica, igual a 4, es la misma en los dos sectores e inmutable a lo largo del tiempo, en tanto que la composición técnica, $c / (v + p)$ se eleva constantemente reflejando el progreso técnico de una manera

¹⁴ Como lo define el mismo Emmanuel: “Salarios nacionales (o rentas nacionales o no importa que cosa mientras sea nacional) asociada a una tasa de ganancia internacional, son las que establecen las condiciones fundamentales del fenómeno del intercambio desigual. A falta de poder repercutir sobre los beneficios nacionales, en razón de la internacionalización de la tasa de ganancia, las diferencias de los salarios nacionales repercuten sobre los precios, El sentido de la causalidad se revierte. No son los precios de los bienes los que determinan los ingresos de los factores que los producen, bien al contrario, son las remuneraciones de los factores que los producen los que determinan el precio de esos bienes producidos”. (Emmanuel, 1985, pp. 174–175).

¹⁵ Los números del Cuadro se obtienen así: partiendo del período uno como dato, el capital constante se invierte todo en el período dos (5760), a razón de 20% más en el sector (I) ($1,20 \times 3840 = 4608$) y otro tanto en el sector (II). Igual para el capital variable. La plusvalía sale por diferencia.

lo más realista posible. Los dos productos crecen exactamente a la misma tasa y la demanda de medios de producción del sector (II) crece a la misma tasa que lo hace la producción del sector (I): $(1306/1153 = 6258/5760$ y $1429/1306 = 7142/6528)$. Como es inmediato observar, mientras el producto sigue a todo ritmo la tasa de ganancia se derrumba a toda velocidad. Ahí aparecen las limitaciones del sistema y que lo envían a la fase bajista del ciclo¹⁶.

En el último cuarto del siglo XIX, los trabajadores europeos fueron siendo exitosos en sus disputas y consiguieron integrarse al sistema, dejaron de ser “clases peligrosas”, aumentando marcadamente el poder de compra de sus salarios¹⁷. De manera que para sortear la contradicción inmanente del sistema los países centrales necesitaban insertar a la periferia en la fuente mundial de plusvalía a fin de diluir los efectos adversos del aumento de sus salarios y hacer que este aumento amplíe sus mercados internos sin reducir significativamente la tasa de beneficio, por lo tanto, sin mermar significativamente el excedente disponible para la acumulación; dicho de otra manera, lograr que el aumento del consumo improductivo estimule su voluntad sin restringir su poder de inversión; en resumen: disfrutar de los altos salarios en el país y de los bajos salarios en los otros países. Es lo que hicieron.

De manera que los países ricos fueron capaces de aumentar sus salarios sin tronchar sus beneficios, simplemente porque los primeros eran nacionales y los segundos internacionales. Siguen necesitando la periferia pero no más en carácter de exutorio como era antes de la mutación de marras, sino como

¹⁶ De aquí no se debe inferir que estamos aceptando la idea de Marx de la ineluctable caída de la tasa de ganancia. De hecho el mismo Emmanuel, se encarga de demoler tal aserto, en el ensayo “La Ganancia y la Crisis” (1978), que quizás sea de lo mejor en macroeconomía que se escribió en el siglo XX. Ciertamente, de lo mejor y más ignorado. Al respecto, señala: “Existe si un teorema de las variaciones de la tasa de ganancia que brinda las condiciones de baja y las de alza, y del predominio de unas sobre las otras dependerá que exista baja o alza. En todo caso, el error de Marx consiste en haber afirmado que las primeras predominan necesariamente sobre las segundas, es decir, en haber construido una “ley” a partir de esa situación”. (Emmanuel, 1978, p. 148). Por lo tanto, lo que hacemos en el Cuadro 1 es ilustrar teóricamente una situación histórica que aconteció a fines del siglo XIX en el centro, para lo cual c/v no cambia. Para que se aprecie por contraste, lo que hizo que la tasa de ganancia no haya descendido –digamos– desde la última guerra hasta bien entrado los ’70, o aún que haya subido, es que, incluso con una tasa de plusvalía invariable, el crecimiento del denominador v es más veloz que el del numerador c no solo por el aumento del número de trabajadores, sino también, y sobre todo, por la elevación de la calificación y, consiguientemente, del salario promedio del trabajador.

¹⁷ Episodio que pueden muy bien ser constatado a partir de los datos de Hatton y Williamson (1994), aunque estos autores, tan interesados como estaban en sustentar el insólito teorema de Heckscher–Ohlin, como buenos neoclásicos, no reparan en ello, pues están inhibidos –dado los supuestos de los cuales parten– para hacerlo.

un recurso suplementario, no para verter el desbordamiento de su propia plusvalía y evitar así la saturación, sino para drenar a su favor una parte de la plusvalía generada localmente en los países pobres¹⁸. Veamos el Cuadro 2 para ilustrar el papel de freno a la caída de la tasa de ganancia que juega la incorporación de la periferia, de la cual inferiremos cómo engranó en tal dinámica el irreplicable episodio de la gran inmigración desde el centro a la periferia a fines del siglo XIX.

Cuadro N° 2 Aumentos de salarios del centro con ganancias del exterior. (Igualación de la tasa de ganancia) Reproducción ampliada Intensiva								
Períodos		Sector	Capital constante	Capital variable	Plusvalía	Valor total	Tasa de Ganancia	Precio de Producción
	Región		c	v	p	V	r	
Primero		I	3840	+ 960	+ 960	= 5760	20%	Modificado por Introducción de la Periferia (c + v) (1 + r) = PP
		II	960	+ 240	+ 240	= 1440		
			4800	+ 1200	+ 1200	= 7200		
Segundo	Centro	I	4608	+ 1152	+ 768	= 6528	19,75%	5760 x 1,1975 = 6898
		II	1152	+ 288	+ 192	= 1632		1440 x 1,1975 = 1724
			5760	+ 1440	+ 960	= 8160		8622
	Periferia		7800	+ 1000	+ 2200	= 11000		8800 x 1,1975 = 10538
			13560	+ 2440	+ 3160	= 19160		19160
Tercero	Centro	I	5222	+ 1306	+ 614	= 7142	18,79%	7754
		II	1306	+ 326	+ 154	= 1786		1938
			6528	1632	768	= 8928		9692
	Periferia		7900	+ 800	+ 2400	= 11100		10336
			14428	+ 2432	+ 3168	= 20028		20028
Cuarto	Centro	I	5713	+ 1429	+ 492	= 7634	18,33%	8452
		II	1429	+ 357	+ 122	= 1908		2114
			7142	+ 1786	+ 614	= 9542		10566
	Periferia		8000	+ 600	+ 2600	= 11200		10176
			15142	2386	3214	20742		20742

Por medio de la masa de plusvalía extraída de la periferia se atenúa en gran forma la caída de la tasa general de ganancia y entonces se resuelve así el cúmulo de contradicciones entre saludables niveles de ventas internos y beneficios aceptables en la vereda de enfrente. Por otra parte, se observa

¹⁸ La explotación que efectúa el centro consiste esencialmente en acumular en proporción directa del consumo personal, a pesar del hecho que esas dos magnitudes son inversamente proporcionales entre sí. Se trata de eludir el escollo de la reproducción intensiva en términos reales (c, creciendo más rápido que v + p) dando paso a la reproducción extensiva en términos financieros (c, creciendo casi tan rápido como v). Los "términos reales" son expresados por la razón capital / trabajo, en tanto que los "términos financieros" por la razón capital / salario. Esta distinción corresponde a las categorías de "composición orgánica técnica" del capital: c (v + p) y a la "composición orgánica económica" o "composición orgánica" a secas: c / v.

como los términos del intercambio (última columna) del centro se mejoran constantemente en detrimento de los de la periferia. En términos de valor –trabajo, los salarios de la periferia bajan aparentemente, pero eso no refleja la estabilidad de los salarios reales de subsistencia en un contexto de lento crecimiento de la productividad, concordante tanto con una inversión como con un progreso técnico moderados.

Y así fue como desde entonces se pasó del desarrollo diferencial al desarrollo desigual. En ese momento, mientras una parte considerable del planeta estaba virtualmente vacía, ocurría que en Europa, la legitimidad y estabilidad política provenía de justamente consolidar el aumento del poder de compra de los salarios. Pero como regía el sistema monetario convertible y esto implica que aumentos de salarios conllevan caída de la tasa de ganancia¹⁹ –lo que amplifica los problemas estructurales tratados en el Cuadro 1, más allá del régimen monetario en vigencia– el sistema en lo que hace a su sector laboral, que nunca ajuste por precio y siempre por cantidad, en este caso lo hacía menos todavía. En otras palabras: los salarios son muy poco sensibles al nivel de empleo. De manera que tal aumento real de los salarios dejaba una gran masa sin posibilidades de empleo. En general, esa masa estaba ubicada en el sector agrario²⁰, que a la par veía año a año crecer vertiginosamente la productividad del sector. Esa masa mayormente fue la que emigró en número jamás visto desde entonces, llenando los vacíos de la geografía mundial, logrando al mismo tiempo aliviar su sector laboral de origen y volverlo más próspero²¹. El resto que ya estaba poblado, se lo incorpora por medios pacíficos –actuando únicamente las fuerzas del mercado– o violentos según el caso (Hobsbawn, 1990). Los datos de la Tabla n° 1 reflejan la trayectoria del proceso.

Como se observa en la Tabla n° 1, mientras que en 1870 la relación entre el PIB per capita del centro y la periferia era de 3,1 a 1, la población significaba el 21%. En 2001 la relación varió en contra de la periferia y a favor del centro en el orden de 1 a 6,7 en tanto que la población del centro cayó como porcentaje de la población mundial total a 14%. Una forma alternativa de palpar empíricamente la aproximación teórica formulada, es considerar que en entre 1870 y 2001 la población del centro aumentó algo más de dos veces, en tanto su PIB per capita se incrementó casi once veces; en el reverso,

¹⁹ Ver al respecto el tratamiento que hace Marx (1970) similar al de Ricardo (1994) en el capítulo IV de sus *Principios...*

²⁰ Sobre tales avatares de la urbanización ver Bairoch (1990).

²¹ Que algunos de esos países en paralelo se hayan convertido en centrales, notablemente los EE.UU., se explica dentro de la misma lógica, pues se trataba de países subdesarrollados con altos salarios previos.

Tabla N° 1: PIB POR HABITANTE Y POBLACIÓN COMPARACIÓN MUNDIAL 1000-2001								
NIVELES DE PIB POR HABITANTE: MUNDIAL Y DE LAS GRANDES REGIONES								
1000-2001 (dólares internacionales de 1990)								
	1000	1500	1820	1870	1913	1950	1973	2001
Europa Occidental	400	771	1.204	1.960	3.458	4.579	11.416	19.256
Países de Tradición Occidental	400	400	1.202	2.419	5.233	9.268	16.179	26.943
Japón	425	500	669	737	1.387	1.921	11.434	20.638
Occidente	405	702	1.109	1.882	3.672	5.649	13.082	22.509
Asia (excluyendo Japón)	450	572	577	550	658	634	1.226	3.256
América Latina	400	416	692	681	1.481	2.506	4.504	5.811
Europa del Este y ex URSS	400	498	686	941	1.558	2.602	5.731	5.038
África	425	414	420	500	637	894	1.410	1.489
Resto del Mundo	441	538	578	606	860	1.091	2.072	3.372
Mundial	436	566	667	875	1.525	2.111	4.091	6.049
Dispersión Interregional	1,1:1	1,9:1	2,9:1	4,8:1	8,2:1	14,6:1	13,2:1	18,1:1
Occidente / Resto del Mundo	0,9:1	1,3:1	1,9:1	3,1:1	4,3:1	5,2:1	6,3:1	6,7:1
POBLACIÓN MUNDIAL Y DE LAS GRANDES REGIONES 1000-2001								
	1000	1500	1820	1870	1913	1950	1973	2001
Europa Occidental	25	57	133	188	261	305	358	392
Países de Tradición Occidental	2	3	11	46	111	176	251	340
Japón	8	15	31	34	52	84	109	127
Occidente	35	75	175	268	424	565	718	859
Asia (excluyendo Japón)	175	268	679	731	925	1.299	2.140	3.527
América Latina	11	18	22	40	81	166	308	531
Europa del Este y ex URSS	14	30	91	142	236	267	360	411
África	32	47	74	90	125	227	390	821
Resto del Mundo	233	363	867	1.004	1.367	1.959	3.198	5.290
Mundial	268	438	1.042	1.272	1.791	2.524	3.916	6.149
% Occidente / Mundo	13,0	17,2	16,8	21,1	23,7	22,4	18,3	14,0

Fuente: elaboración propia sobre Maddison (2004)

mientras la población de la periferia aumentó poco más de cuatro veces, su PIB per capita lo hizo otro tanto²².

Las migraciones internacionales reacomodaron una parte de la población, que ya era periférica en los países de origen, en la periferia del mundo, en tanto que el intercambio desigual, el movimiento de capitales de la periferia al centro y la división internacional del trabajo hicieron el resto para que el paisaje del mundo tal cual es resulte así de asimétrico. Con el tiempo y atravesado el impasse de las dos guerras la acumulación a escala mundial maduró, deviniendo en una dinámica productiva de tipo “salario-intensiva”, con lo que queremos especificar que si bien el trabajo declina en relación a la unidad de capital, aumenta el quantum del salario por unidad de producto²³.

²² Téngase en cuenta que según Alam (2006), las cifras del PIB antes de 1950 de Maddison están sesgadas a la baja. Además del examen crítico propio Alam ocurre, entre otros a Bairoch (1981) para señalar el sesgo a la baja. No obstante, preferimos presentar las cifras menos favorables para nuestras hipótesis.

²³ Volviendo al Cuadro 2, observemos que si la hipótesis de un estancamiento demográfico absoluto ($v + p = 5600$ de un extremo al otro del esquema) es abandonada y un cierto crecimiento///

Y esto también se refleja en el cambio producido en los flujos migratorios. El centro ya no expulsa mano de obra, sino que demanda mano de obra muy calificada²⁴. La reciente estimación de los flujos migratorios para el período 1960–2000 deja bien a las claras que el grueso que explica el *stock* migratorio global –aunque haya disminuido en el período– es Sur–Sur, en tanto que el aumento en el flujo Sur–Norte, el más marcado en el período, simplemente refleja el proceso que venimos describiendo, aunado al proceso de envejecimiento²⁵.

Epílogo

Los datos sobre las recientes perspectivas de la población mundial de la ONU (2011) que llevan por primera vez las estimaciones hasta el 2100, confirman que el mundo fracturado en centro (rico) y periferia (pobre) seguirá ahondando las diferencias, en vista que la proyección de la ONU augura que la actual tendencia al envejecimiento²⁶ se profundizará en los países centrales y el grueso del crecimiento de la población ocurrirá en el norte de África. Las proyecciones de la ONU se cumplirán si se mantienen los índices de crecimiento para las casi sesenta naciones con mayor tasa de fertilidad del globo, que entre 2011 y 2100 verán cómo su población se triplica y pasa de los 1.200 millones de habitantes actuales hasta los 4.200 millones. Se trata de 39 naciones en África, 9 en Asia, 6 en Oceanía y 4 en Latinoamérica. Lo

///global de la fuerza de trabajo es admitido, entonces “la conciliación de una tasa de ganancia prácticamente estable con las ventajas de una reproducción ampliada extensiva en términos de valor (composición orgánica constante) del centro sería, incluso, mejor ilustrada”. (Emmanuel, 1985, p. 194).

²⁴ Los avatares de la migración Sur–Norte lo hemos abordado con más profundidad en Aschieri (2006).

²⁵ Los datos revelan que el número de inmigrantes a nivel mundial aumentó de 92 millones en 1960 a 165 millones en 2000. A pesar del aumento sostenido de la población inmigrante mundial durante el período, el número de inmigrantes disminuyó entre 1960 y 1990 como proporción de la población mundial, de 3,05% a 2,63%, tras lo cual volvió a subir a 2,71% en 2000. Los que emigran desde el sur hacia el norte aumentaron de 14 millones a 60 millones durante el período. El número de inmigrantes procedentes del norte se mantuvo bastante estable sin embargo. La migración Sur–Sur se redujo como proporción de la migración mundial –de un 61% en 1960, al 48% en 2000. Como proporción del total, solo de sur a norte se incrementó entre 1960 y 2000. Durante el período, la proporción de la migración mundial atribuible a la migración Sur–Norte se elevó de 16% a 37%. Esto sobrepasó migración Norte–Norte entre 1970 y 1980, tanto en términos de números y como proporción de la población inmigrante total (Özden et al., 2011).

²⁶ De forma general, el criterio para calificar a una sociedad de envejecida se aplica cuando los mayores de 60 años representan más del 10 por ciento de la población total y los de 65 años o más superan el 7 por ciento del total. Una proporción tan grande de ancianos en una población no tiene precedentes en la historia humana, y permite avizorar una presión enorme para el desarrollo socioeconómico, la estructura industrial, el sistema previsional y el sistema de seguridad social (ONU 2001).

que implica una larga vida al desarrollo desigual; al menos en lo que respecta al impulso de la demografía (Ver Tabla n° 2).

Tabla N° 2. CAMBIOS DE POBLACIÓN 2010-2100				
países con más población (millones y miles de millones)				
2010			2100	
China	1.341	1	India	1.550
India	1.225	2	China	941
EE.UU.	310	3	Nigeria	730
Indonesia	240	4	EE.UU.	478
Brasil	195	5	Tanzania	316
Pakistán	174	6	Pakistán	261
Nigeria	158	7	Indonesia	254
Bangladés	149	8	Congo	212
Rusia	143	9	Filipinas	178
Japón	127	10	Brasil	177
Total (T)			Total (T)	
4.062			5.097	
Total Población Mundial (TPM)	7.000		Total Población Mundial (TPM)	10.100
T/TPM	50,03		T/TPM	50,47
D/S	10,76%		D/S	9,38%
Fuente: Elaboración propia sobre UN 2012. D: Desarrollados. S: Subdesarrollados				

Ahora bien, ateniéndonos a la clasificación de Babones (2005), existen unos pocos países, los semiperiféricos que están por así decirlo, en una zona gris, entre ellos los más grandes de Sudamérica. Parecería que son los únicos con alguna capacidad de romper el cerrojo blindado del desarrollo desigual, y lograr el ascenso a la cumbre. Sobre el particular, y en mérito hasta lo aquí expuesto, vale preguntarse de si para alcanzar el objetivo entre los objetivos de cualquier Estado-Nación subdesarrollado, en materia migratoria tendrían que repetir la experiencia europea de fines del siglo XIX. Si se percibe adecuadamente el volumen del agua que corrió bajo el puente, esta indica que no es para nada necesario y al contrario sería contraproducente, pues a largo plazo el capital es un recurso ilimitado en tanto la población es un recurso absolutamente fijo, únicamente cambiabile a través del incentivo a las migraciones, tanto sea por el accionar de las fuerzas del mercado como el empeño decidido y conciente del Estado.

No hay que perder de vista que vivimos en un sistema que en lugar de consumir en función creciente del potencial de producción y en función decreciente de la inversión, produce e invierte en función creciente del consumo

improductivo. De resultados, el aumento de este consumo improductivo es el que posibilita que a un determinado nivel del desarrollo de las fuerzas productivas, bajo ciertas condiciones se logre no solo no empobrecer a una comunidad sino incluso enriquecerla. Esta es la gran paradoja de la realidad capitalista. Al fin y al cabo, de acuerdo al citado informe de la ONU, el único país actualmente desarrollado que aumentará su población en los próximos 90 años será EE.UU., tendencia generada porque en la actualidad es el país con mayor cantidad de inmigrantes en el mundo. Es que consumo improductivo –implica entre otras cosas– consumidores, esto es seres humanos.

Bibliografía

Acemoglu, Daron; James Robinson (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. Crown Publishing Group. New York.

Alam, S.M (2006). Global Disparities Since 1800: Trends and Regional Patterns. *Journal of World-Systems Research*, XII, 2, July, págs 37–59.

Arrighi, G. (2004). Spatial and Other “Fixes” of Historical Capitalism. *Journal of World-Systems Research*, X, 2. Summer. Págs. 527–539.

Aschieri E. (2006). ¿Movilidad o Migración? En un Mundo de Trabajo Temporáneo. Ponencia presentada en el “Congreso Argentino de Estudios sobre Migraciones Internacionales, Políticas Migratorias y de Asilo”, Buenos Aires, abril.

Babones, S. J. (2005). The Country-Level Income Structure of the World-Economy. *Journal of World-Systems Research*, XI, I, July. Págs. 29–55.

Bairoch, P. (1981). The Main Trends in National Economic Disparities since the Industrial Revolution. En, *Disparities in Economic Development since the Industrial Revolution*. P. Bairoch y M. Lèvy-Leboyer Edit. New York. St. Martin’s Press.

Bairoch, P (1990). *De Jericó a México, Historia de la Urbanización*. México. Trillas.

Baumol, W (1986). Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Data Show. *The American Economic Review*. Vol. 76, Issue 5. Dec. Págs 1072–1085.

Braudel, F. (1997). *La Dinámica del Capitalismo*. México. FCE.

Dutt, A.K.; Ros, J. edit. (2008). *USA International Handbook of Development Economics*. Volume One. Edward Elgar Publishing Limited. UK.

Emmanuel, A. (1972). *Unequal Exchange. A Study of the Imperialism of Trade*. New York. Monthly Review Press.

Emmanuel, A. (1978). *La Ganancia y la Crisis*. México. Siglo XXI.

Emmanuel, A. (1985). *L'Exploitation Internationale et le Déblocage du Centre*. En: *La Dynamique des Inégalités*. Paris. Anthropos. Págs. 171–198.

Hatton, T. J.; Williamson; J.G. (1994) *Migration and the International Labor Market, 1850–1939*, Londres, Routledge.

Harrod, R. (1939), «An Essay in Dynamic Theory», *Economic Journal*, (49), 14–33.

Hegel, G.W.F (2004). *Principios de la Filosofía del Derecho*. Buenos Aires. Sudamericana.

Hirschman, A. O. (1979). *Hegel, el Imperialismo y el Estancamiento Estructural*. En: *Economía Internacional: Teorías del Imperialismo, la Dependencia y su Evidencia Histórica*. Vol. (2). México. FCE. Págs. 439– 448.

Hobsbawn, E. (1990). *La Era del Impero (1875–1914)*. Barcelona. Labor.

Katz, S.; Lanteri, L.; Vargas, S. (2007). *Un Vínculo Sutil y no Siempre Comprendido en Medio Siglo: Una Nota Sobre la Tasa de Inversión y el Crecimiento Económico*. *Ensayos Económicos*. N° 47. Abril–Junio. BCRA. Págs. 9–62.

Landes, D.S. (1998): *The Wealth and Poverty of Nations*. Londres: Little Brown.

Lenin, V.I. (1979). *El Imperialismo, Fase Superior del Capitalismo*. En: *Economía Internacional: Teorías del Imperialismo, la Dependencia y su Evidencia Histórica*. Vol. (2). México. FCE. Págs. 47– 63.

Marx, K. (1970). *Miseria de la Filosofía*. México. Siglo XXI.

Mcneill, J.R.; Mcneill, W.M. (2003): *The Human Web: A Bird's–Eye View of World History*. Nueva York: Norton.

Maddison, A. (2002). *La Economía Mundial: Una Perspectiva Milenaria*. Mundi Prensa. Madrid.

Maddison, A (2004). *La Economía de Occidente y la del Resto del Mundo*

en el Último Milenio. *Revista de Historia Económica – Journal of Iberian and Latin American Economic History*. Año n° 22, N° 2, 2004, págs. 259–336.

Massey, D.; Arango, J.; Hugo, G.; Kowaouci, A.; Pellegrino, A.; y Taylor, E. (1993). *Theories of International Migration: a Review and Appraisal*. *Population and Development Review*. September, 19 (3). Págs. 431–466.

ONU (2001). *World Population Prospects: The 2000 Highlights*.

ONU (2011). *World Population Prospects. The 2010 Revision*. Disponible en: <http://esa.un.org/unpd/wpp/index.htm>

Özden, C.; Parsons, Ch.; Schiff M. y Walmsley, T. (2011). *Where on Earth is Everybody? The Evolution of Global Bilateral Migration 1960–2000*. Policy Research Working Paper 5709. WB.

Piore, M. (1979). *Birds of Passage: Migrant Labour in Industrial Societies*. Cambridge University Press. Cambridge.

Ricardo, D. (1994). *Principios de Economía Política y Tributación*. México. FCE.

Sachs, J. D., Warner, A.M. (1995). *Economic Convergence and Economic Policies*. NBER Working Paper No. 5039. September. (Also Reprint No. r2002).

Smith, A. (1976) [1776]: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Chicago: University of Chicago Press.

Solow, R. (1992). *La Teoría del Crecimiento*. México. Fondo de Cultura Económica.

Viner, Jacob (1973). *La Economía del Desarrollo*. En: *La Economía del Subdesarrollo, selección y dirección de Agarwala, A.N. y Singh, S.P*. Madrid. Tecnos.

Wallerstein, I. (1974). *The Modern World System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century*. Academic Press. New York.

Wallerstein, I. (2007). *Perspectivas de la Reconstrucción de América Latina y el Caribe*. e-I@tina. Vol (5). N° 20. Julio–septiembre. Pp. 3–15. Disponible en línea en <<http://www.iigg.fsoc.uba.ar/elatina.htm>>

Wrigley, EA (2010), *Energy and the English Industrial Revolution*, Cambridge University Press.

Marx desde Sraffa (Respuesta a Fernando Hugo Azcurrea, II parte)

Antonio Mora Plaza*

Quisiera en esta segunda parte abordar de forma original –si algo de talento tengo para ello– el problema de cómo preservar la teoría de la explotación de Marx sin necesidad de pasar por las horcas caudinas de la transformación de valores a precios. No pretendo hacer una historia del problema de la transformación porque eso ya se ha hecho con profusión, aunque me detendré en algún momento en la forma en que lo han abordado, por ejemplo, Ian Steedman y Michio Morishima; y no por afán de cita o apoyo a las tesis que sostendré, sino porque ambos son originales y distintos, casi contrarios. También porque lo que intento no es exactamente lo mismo que ellos. El problema anterior es de segundo nivel respecto al interés mío que es el de responder a la cuestión de si es posible integrar a Marx en los fundamentos de Sraffa. Más precisamente, yo planteo que sí es posible integrar la teoría de la explotación de Marx en la teoría del excedente de Sraffa. Este hecho no se me había planteado hasta el artículo que escribí y me mandó Fernando Azcurrea, por lo que le estoy agradecido a pesar de su tono crítico contra los artículos sobre los *Fundamentos para una nueva teoría económica*. Pero ello es provechoso porque se mantiene en el plano intelectual, por así decirlo. Intentaré además distinguir dos planos: 1) el plano de la posibilidad de la integración de la economía de Marx (que aborda multitud de temas) en la teoría limitada de Sraffa, que es la del excedente, de tradición clásica; 2) el plano de mi crítica sobre algunas cuestiones que plantea Marx y que están cerca de las que hace Steedman. En concreto, tengo reservas al menos sobre dos cuestiones: sobre si la teoría de la explotación es *solo* propia del sistema capitalista; si es satisfactoria la teoría de la transformación de valores a precios de Marx, incluso subsanada de sus defectos. Tal como yo entiendo la secuencia de Marx desde el punto de vista de la lógica económica¹ en *El Capital* es la siguiente: de la teoría de

* FALTA

¹ Aunque también es admisible anteponer la teoría del valor-trabajo a la teoría de la explotación. Esta interpretación tiene la ventaja de la evolución histórica de la teoría del valor-trabajo. Sin///

la explotación (plusvalía) a la teoría del valor trabajo, y de esta a la transformación de valores a precios. Mi opinión es que esta secuencia tiene grados de abstracción diferentes, de tal manera que puede mantenerse el núcleo duro de la teoría de Marx –que es la teoría de la explotación– abandonando la transformación de valores a precios por no reflejar (cosa distinta a identificar) lo suficiente de *la realidad* una teoría de los precios aceptable. Estamos siempre en el campo de la teoría, porque cualquier explicación de la realidad se mantiene siempre en el otro lado del espejo, en el lado de lo teórico. Pero al menos debe reflejar, aunque solo al trasluz, esa realidad a pesar del muro infranqueable que es el espejo. No hay que tener miedo de pecar por acercarse a la realidad porque es imposible una explicación empírica, son términos antitéticos, una contradicción en los términos. La realidad sin teoría es mera estadística. Leyendo estos días un libro sobre el gran matemático Gottlob Frege (*Introducción a Frege*) me he persuadido aún más de que, por más que intentemos acercarnos a la realidad, nunca se puede caer en un empirismo si de lo que se trata es de explicarla. Define Frege algo tan aparentemente empírico como el número –los números– como “*una aserción sobre un concepto*”². Lo avanzo para cuando entremos en la formalización del modelo que se pretende. No tengas miedo Fernando, que por más que una teoría como la de Sraffa pueda adecuarse a lo que hacen los comerciantes –calcular los precios mediante un margen sobre los costes–, nunca nos salimos de la explicación, salvo que, claro está, solo hagamos estadísticas. Y sin embargo, esta forma de entender los precios es mucho más cercana que la teoría marginalista basada en igualar los ingresos marginales con los costes marginales, ingresos y costes que la mayoría de los empresarios ni saben conceptualmente lo que es, ni, aun sabiéndolo, podrían calcularlos por falta de información. Volviendo a Marx, acepto íntegra la teoría de la explotación de Marx. Daré una cita del alemán que puede ser significativa de su teoría. Diré antes que en un libro como *El Capital* podemos encontrar citas no equivalentes, incluso algunas contradictorias, por lo que han de recogerse

///embargo, en mi opinión no sería la correcta, porque la teoría de la explotación tiene un grado de abstracción y nuclear en el sistema de Marx más alto y más importante. Y lo presento así, a costa de que pueda interpretarse que rectifico al propio Marx en cuanto al orden de presentación en su obra en ambos temas. De lo que estoy convencido –pero abierto a otras interpretaciones– es que el modelo que desarrolla Marx en *El Capital* puede sobrevivir sin la teoría del valor–trabajo, pero no puedo hacerlo sin la teoría de la explotación. Y en cuanto al problema de la transformación de valores a precios, mi punto de vista es el contrario: solo puede sobrevivir la teoría del valor–trabajo si la despojamos de su aspecto *contable*, es decir, si se abandona el cálculo de los precios mediante la transformación. Decía Einstein que el mayor error de su vida fue la constante cosmológica que había introducido en sus ecuaciones de campo de la relatividad general; análogamente, podríamos decir que el mayor error de Marx en su modelo es forzar un cálculo de los precios basado en la transformación a partir de los valores *contables* de su teoría del valor.

² Introducción a Frege, A. Kenny, edit. Cátedra, 1997, pág. 100 (*An Introduction to the Founder of Modern Analytic Philosophy*, 1995).

las que puedan ser representativas. Creo que esta lo es. Dice Marx que “*el obrero añade al objeto sobre el que recae el trabajo nuevo valor, incorporándole una cantidad de trabajo, cualesquiera que el contenido concreto, el fin y el carácter técnico de este trabajo sean*”³. Entiendo que es el plano objetivo de la explotación, la condición necesaria para la plusvalía, sin entrar todavía en las relaciones de clase que han de establecerse para que el capitalista arranque del obrero esa posibilidad objetiva. Más adelante Marx rebaja el grado de abstracción de lo anterior y se vuelve más explicativo cuando dice que “*las masas de valor y de plusvalor producidas por capitales distintos están, suponiendo que se trata de valores dados y de grados de explotación de la fuerza de trabajo, en razón directa a las magnitudes de la parte variable de aquellos capitales, es decir, de las partes invertidas en fuerza de trabajo viva*”⁴. El límite de la plusvalía lo acota Marx cuando señala que “*partiendo de una magnitud de población dada, este límite –se refiere la plusvalía– lo traza la posible prolongación de la jornada de trabajo*”⁵. Esta es, por cierto, la interpretación de Morishima (*Marx’s Economics*) para desarrollar formalmente el teorema de Okishio. Aceptada la teoría de la explotación y negado el método de transformación de valores a precios por no ser un reflejo idóneo de la realidad, nos quedaría el estado intermedio, la conexión entre ambos: la teoría del valor trabajo. Traigo a colación un texto de Marx que, en mi opinión, explica como nadie su teoría del valor-trabajo, que, además, no es un texto de *El Capital* sino de *Miseria de la Filosofía*: “*El valor no es el tiempo en el cual una (mercancía) ha sido producida, sino el mínimo de tiempo en el cual es susceptible de ser producida, y este mínimo se atestigua por la competencia*”⁶. Es un valor contable, hipotético, no el estadístico. Con este texto se aparta de una mera teoría ricardiana del valor-trabajo como el del tiempo necesario para producirlo para desarrollar una teoría de valores *contables*, donde la competencia juega un papel decisivo. Lo traigo a colación porque lo que viene a continuación supone renunciar a esta consideración sobre la formación de los precios a partir de esta teoría del valor. Es de justicia para valorar lo que se alcanza saber a lo que se renuncia. En todo caso podemos sustituir la idea de valor de Marx en este texto por el de precio y la cosa deja el camino expedito al modelo de Sraffa, donde los precios son fruto de 4 cosas o condicionantes: 1) son precios de equilibrio del sistema, 2) son precios de intercambio, 3) son precios obtenidos sobre tasas hipotéticas unitarias de ganancia y salarios, 4) son precios a largo plazo. La ventaja de partir de Sraffa es que estos defectos o limitaciones son subsanables. Lo mejor de ambas teorías, la de los valores (Marx) y la de los precios (Sraffa) es que no son

³ *El Capital*, I vol., FCE, pág. 151.

⁴ *El Capital*, I vol., FCE, pág. 245.

⁵ *El Capital*, I vol., FCE, pág. 247.

⁶ *Miseria de la Filosofía*, Ediciones Júcar, pág. 116.

incompatibles si eludimos el tema de la transformación. Para su tratamiento vamos a construir un modelo en el que aceptamos ambas definiciones de valores y precios.

A) Modelo Sraffa–Marx de producción simple

El modelo de Marx vendría dado por la ecuación matricial:

$$(1) \begin{matrix} T & Y & = & C & + & V & + & S \\ \text{nxn} & \text{nxn} & & \text{mxn} & & \text{mxn} & & \text{mxn} \end{matrix}$$

donde T es una matriz de valores (unitarios), cuyo elementos representan el valor-trabajo de la mercancía i (de 1 a n) procedente del sector o proceso j (de 1 a n). Los signos C , V , S representarían los capitales constantes, variables y plusvalía de, también, las mercancías i procedentes de j ; Y sería la matriz $n \times n$ de productos finales. Aceptamos también las consideraciones de Marx sobre la composición orgánica de capital (K) y la teoría de la explotación (E), pero la formalizamos mediante las matrices K y E de $n \times n$ elementos. Ello supone partir de distintas composiciones orgánicas y tasas de explotación por bienes y servicio y sectores (o procesos), pero si se quiere simplificar y hacer iguales las composiciones por mercancía no hay ningún problema; lo mismo con las tasas de explotación. También se puede simplificar por sector hasta convertir las matrices K y E en simples escalares. Con estas consideraciones, las ecuaciones de Marx para composiciones orgánicas y tasas de explotación serían:

$$(2) \begin{matrix} C & = & V & K \\ \text{nxn} & & \text{nxn} & \text{nxn} \end{matrix}$$

$$(3) \begin{matrix} S & = & V & E \\ \text{nxn} & & \text{nxn} & \text{nxn} \end{matrix}$$

Hasta aquí la formalización de la teoría del valor-trabajo de Marx partiendo de la teoría de la explotación. Del conjunto de las ecuaciones (1), (2) y (3) se obtiene:

$$(4) TY = V[I_d + K + E]$$

donde I_d es la matriz diagonal de unos $n \times n$. Hasta aquí lo que aporta Marx al modelo. Ahora traemos a colación el modelo de Sraffa tal como lo presenta el economista italiano en *Producción de...*, aunque luego lo generalicemos porque a mí me parece demasiado restrictivo.

$$(5) PY = wL + (1 + r)PX$$

$$(6) PY = (1 + R)PX$$

$$(7) PYI - PXI = 1$$

$$(8) \quad LI = 1$$

donde P es el vector de precios $1 \times n$, w la tasa de salarios, L el vector de inputs de trabajo $1 \times n$, r la tasa de ganancia, X la matriz $n \times n$ de medios de producción y R es la razón-patrón (= a la tasa de ganancia máxima en la producción simple *esrafiana*). Y ahora viene la ecuación decisiva, la que va a unir el universo de Marx con el de Sraffa, los valores del primero con los precios del segundo sin pasar por la transformación. Es como sigue:

$$(9) \quad \begin{matrix} P & Y & = & u & T & Y \\ 1 \times n & n \times n & & 1 \times n & n \times n & n \times n \end{matrix}$$

donde u es un vector de transformación de valores a precios. Es una de las dos condiciones que poner Marx para pasar de valores a precios: que el valor de todo lo producido en términos de precios sea igual que en términos de valor. Veremos que no es necesario calcular los coeficientes u porque desaparecerán. Entre (4) y (9) se obtiene:

$$(10) \quad P = uV[I_d + K + E]Y^{-1}$$

Y la ecuación (10) nos da los precios en función de la tasa de explotación y composición orgánica de Marx sin pasar por la transformación. Y en (10) cabe toda la teoría de la explotación (E) de Marx. Incluso la teoría del valor-trabajo, porque (10) se ha obtenido a partir de ella (1). Pero sin embargo Sraffa no aparece. Para ello vamos a establecer, no solo la equivalencia general de Marx entre valores y precios (9), sino las parciales correspondientes a la del valor de los medios de producción y el capital constante, la de las masas de salarios y capital variable, y la de la ganancia total y la plusvalía total (esta inspirada por Marx).

$$(11) \quad \begin{matrix} P & X & = & u & C \\ 1 \times n & n \times n & & 1 \times n & m \times n \end{matrix}$$

$$(12) \quad \begin{matrix} w & L & = & u & V \\ 1 \times n & 1 \times n & & 1 \times n & n \times n \end{matrix}$$

$$(13) \quad \begin{matrix} r & P & X & = & u & S \\ 1 \times n & n \times n & & 1 \times n & n \times n \end{matrix}$$

De entre (10) y (12) sale:

$$(14) \quad P = wL[I_d + K + E]Y^{-1}$$

Ahora en (14) ya va asomando la patita –la tasa de salarios w – de Sraffa, pero aún no es suficiente. Del conjunto de ecuaciones (5), (6), (7) y (8) obtenemos la ecuación de la razón-patrón de Sraffa para la producción simple:

$$(15) \quad w = \frac{R - r}{R}$$

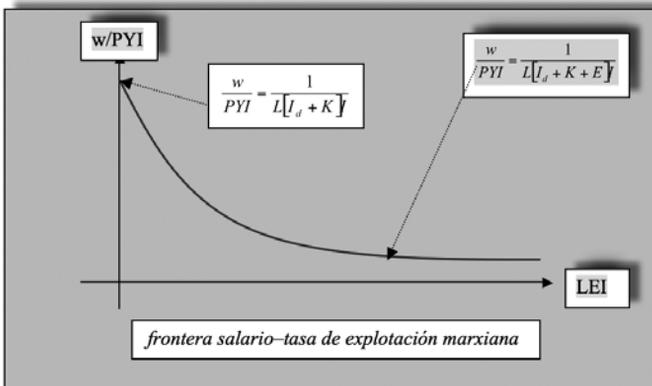
Y ahora entre (14) y (15) sale:

$$(16) P = \frac{R-r}{R} \times L[I_d + K + E]Y^{-1}$$

¡Y ahora sí hemos relacionado los precios con la tasa de explotación marxiana (E) y con la razón–patrón *esrafiana* (R)! Es verdad que no están los salarios, pero estos aparecen implícitos en las tasas de explotación E . De (16) haremos algunas observaciones: 1) Se puede observar que si la tasa de ganancia r es cero, los precios son proporcionales a los valores (I_d+K+E) , tal como señala la tradición clásica, desde Ricardo a Sraffa pasando por Marx; 2) Los precios son inversamente proporcionales a la productividad del trabajo (LY^{-1}), pero mediatizados por las composiciones orgánicas (K) y las tasas de explotación (E); 3) Los precios son proporcionales a los salarios w (ecuación 14). Si estamos en la producción simple, los precios P serán estrictamente positivos porque la matriz inversa Y de productos finales es positiva por ser una matriz diagonal; en cambio no podemos asegurar eso en la producción conjunta porque Y no sería diagonal y su inversa no necesariamente positiva. Ahora, a partir de (14) podemos obtener la frontera salario–tasa de explotación, equivalente a la de salario–ganancia. En efecto, si post–multiplicamos (14) por Y y despejamos w/PYI sale:

$$(17) \frac{w}{PYI} = \frac{1}{L[I_d + K + E]}$$

La ecuación (17) nos dice al menos tres cosas: 1) que la tasa de salario es la más alta posible si las tasas de explotación E valen cero; 2) que por más que aumente la tasa de explotación, la tasa de salarios no llegará a cero; 3) que la tasa de salario real (w/PYI) será menor cuanto mayor sean los precios de equilibrio calculados de forma *autónoma* en el sistema de precios de Sraffa. En realidad ahora la suma del valor de los bienes y servicios finales (PYI) actúa como numerario, razón por la cual ya no tenemos la relación de la razón–patrón (15), lo cual no cambia el fondo de la cuestión.



B) Modelo Sraffa–Marx de producción conjunta generalizada

La ecuación que define la producción conjunta a partir de Sraffa pero con salarios *pre-factum* es como sigue:

$$(18) \underset{1 \times n}{P} \underset{n \times n}{Y} = \left[\underset{1 \times n}{L} \underset{n \times n}{W} + \underset{1 \times n}{P} \underset{n \times n}{X} \right] \underset{n \times n}{I_d} + \underset{n \times n}{G}$$

A partir de esta obtenemos la ecuación de la tasa máxima haciendo cero los salarios:

$$(19) PY = PX(I_d + G_m)$$

Con las dos anteriores se obtiene la ecuación de precios:

$$(20) P = LW(I_d + G)(G_m - G)X^{-1}$$

Ahora ponemos la ecuación inspirada en el 2º criterio de Marx tal que la suma de las ganancias se iguala con el total de las plusvalías:

$$(21) [LW + PX]GI = uSI$$

Y el cuadro está completo con las ecuaciones (1), (13), (20) y (21) se obtiene:

$$(22) LW[I_d + (I_d + G)(G_m - G)^{-1}]GI = LWEI$$

que relacionan entre si las múltiple tasas de explotación *marxianas* con las tasas máximas de ganancia *esrafianas*. Salarios, ganancias e inputs serían comunes. No tenemos la razón–patrón porque estamos en la producción conjunta. Para facilitar la visualización de la relación implicada en (22) vamos a pasar a tasas unitarias de ganancia (g), ganancia máxima (g_m) y de explotación (e), pero no obtenidas de forma arbitraria, sino a tasas obtenidas por las 3 ecuaciones:

$$(23) LW[I_d + (I_d + G)(G_m - G)^{-1}]GI = \frac{w(1 + (1 + g))g}{g_m - g} LI$$

$$(24) LWEI = ewLI$$

$$(25) PX(I_d + G_m)I = (1 + g_m)PXI$$

Hecho eso, la (22) se convierte en:

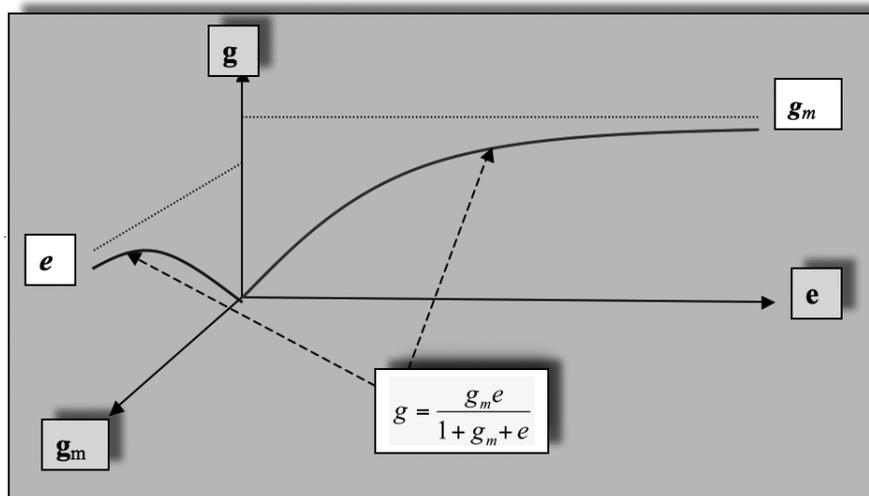
$$(26) (g_m - g)(e - g) = (1 + g)g$$

y despejada la tasa de ganancia queda:

$$(27) g = \frac{g_m e}{1 + g_m + e}$$

y hemos llegado a una forma modificada del teorema de Okishio–Morishima (O–M)⁷: que la condición necesaria y suficiente para que la tasa de ganancia (esrafiana) sea positiva es que la tasa de explotación (marxista) lo sea también. Hay que recordar que el teorema de O–M se refiere a la condición de precios positivos, pero esta es plenamente marxista y obtenida a partir de la tasa de explotación de Marx sin ningún condicionante. Y (27) se cumple para cualquier nivel de precios, cualesquiera que sean los medios de producción, los productos finales y los capitales constantes. Se puede demostrar (ver *Descifrando a Sraffa*) que la tasa de ganancia máxima g_m depende de los medios y productos finales en la forma de $g_m = f(X^{-1}(Y-X))$, con lo que la tasa de ganancia puede ser expresada como:

$$(28) \quad g = \frac{f(X^{-1}(Y-X))e}{1 + f(X^{-1}(Y-X)) + e}$$



Los salarios han desaparecido porque están subsumidos en la tasa de explotación, y la tasa de ganancia solo depende de dos de las tres las variables no monetarias de Sraffa (medios y productos finales). Es verdad que con ello ha desaparecido el grado de libertad entre salarios y ganancias que es –en mi opinión– una de las tres condiciones necesarias para ser considerado un modelo como esrafiano, pero el hecho es inevitable porque se ha añadido una condición adicional: la tasa de explotación de Marx. Es el precio que hay que pagar por *embutir* la teoría de la explotación de Marx en la teoría del excedente de Sraffa.

⁷ “Para que exista un conjunto de *precios positivos* es necesario y suficiente que se de un tipo de salarios reales tal que el grado de explotación sea positivo”: *A mathematical Note on Marxian Theorems*, Okishio.

C) *La dificultad de la teoría de la explotación*

Vistos los dos epígrafes anteriores parecería que la teoría de la explotación de Marx hubiera salido triunfante en su enfrentamiento con Sraffa salvo las dos heridas antes apuntadas: la pérdida del grado de libertad del modelo del italiano y la renuncia a la teoría de la transformación de valores a precios de Marx. Incluso que el teorema de Okishio–Morishima no tuviera problemas y que la teoría de la plusvalía de Marx descansara solo –como nos dice Morishima y un texto de Marx– en la mera prolongación de la jornada de trabajo. La cosa no es tan sencilla porque veremos ahora que todo lo anterior es solo un caso particular, se debe a un supuesto que hemos hecho que es más que cuestionable. Este viene definido por la ecuación (21). Es decir, siguiendo el segundo criterio de Marx para relacionar precios y valores (unitarios), hemos supuesto que el valor de las ganancias obtenidas a partir de los precios (de Sraffa) es igual al valor de la plusvalía obtenida a partir de los valores–trabajo (de Marx), mercancía a mercancía. Supongamos que eliminamos este supuesto y nos deshacemos de la igualdad (21). Nos queda ahora las ecuaciones *esraffianas* y *marxianas* siguientes:

$$(29) \begin{matrix} T & Y & = & C & + & V & + & S \\ nxn & nxn & & nxn & & nxn & & mxn \end{matrix}$$

$$(30) \begin{matrix} C & = & V & K \\ nxn & & nxn & nxn \end{matrix}$$

$$(31) \begin{matrix} S & = & V & E \\ nxn & & nxn & nxn \end{matrix}$$

$$(32) \begin{matrix} P & Y & = & u & T & Y \\ 1xn & nxn & & 1xn & nxn & nxn \end{matrix}$$

$$(33) \begin{matrix} P & Y & = & (1 + g) & [& w & L & + & P & X &] \\ 1xn & nxn & & & & 1xn & & & 1xn & nxn & \end{matrix}$$

$$(34) \begin{matrix} P & Y & = & (1 + g_m) & P & X \end{matrix}$$

Las 3 primeras ya las hemos discutido y corresponden a la modelización de la teoría del valor–trabajo de Marx (29), a la composición orgánica de capitales (30) y a la teoría de la plusvalía (31). La (32) es en enlace entre los precios de Sraffa y los valores de Marx. Por último, la (33) es la definición del sistema esraffiano pero con salarios pre–factum, mientras que la (34) surge de hacer cero la tasa de salarios en (33), con g_m como tasa máxima de ganancia (la gran aportación de Sraffa al modelo integrado). Pues bien, si integramos este conjunto de ecuaciones en una sola y dejamos la tasa de ganancia g como variable dependiente queda:

$$(35) \quad g = \frac{g_m \times uV[I_d + K + E]I - wLX^{-1}YI}{uV[I_d + K + E]I + wLX^{-1}YI}$$

Por supuesto que para poder despejar la tasa de ganancia hicimos el supuesto de que:

$$(36) \quad PYI = g_m uV [I_d + K + E] I = \frac{w(1+g)}{g_m - g} \times LX^{-1} YI$$

es decir, igualamos en términos de valores totales (no mercancía a mercancía) precios *esrafianos* con valores *marxianos*. Ya hemos dicho que la gran ausencia de (35) es la (21), es decir, la que permite igualar ganancias *esrafianas* con plusvalías *marxistas*. Pero en (35) la sorpresa es terrible porque esta ecuación nos dice que ¡la tasa de ganancia g puede ser positiva aun cuando las tasas de explotación E sean cero! En efecto, con esta consideración (35) queda:

$$(37) \quad g(E = 0) = \frac{g_m \times uV [I_d + K] I - w LX^{-1} I}{uV [I_d + K] I + w LX^{-1} YI}$$

Y (37) valdrá cero para el caso particular de que la tasa de salarios w y los capitales variables estuvieran en relación tal como:

$$(38) \quad w(g = 0; E = 0) = \frac{g_m \times uV [I_d + K] I}{LX^{-1} YI}$$

¡que solo lo será por casualidad! La tasa de salarios no ha de ser una tasa cualquier sino aquella que surja de las ecuaciones (23), (24) y (25) si partimos de un sistema formal de ecuaciones con $n \times n$ tasas de explotación, ganancia, salarios y ganancias máximas. Nada pues de tasas arbitrarias, sino a partir de datos tomados de la realidad (realidad, Fernando, como fenómeno, no como nómeno kantiano). Ahora, para evitar que se nos derrita Marx hemos de suponer que (38) se cumple siempre. O al menos para que se cumpla la interpretación de Morishima de la economía de Marx y partir del teorema de Okishio–Morishima reflejado parcialmente en (27). En el epígrafe anterior y para que se cumpla el teorema hemos supuesto (ahora lo sabemos) que ha de cumplirse (38). En todo caso, si obligamos a que se cumpla (38) –que es una ecuación determinística de los salarios en función de las composiciones orgánicas, de los capitales variables, de la tasa máxima de ganancia *esrafiana* y de las variables no monetarias *esrafianas* del trabajo, medios y productos finales– hemos perdido la tasa de ganancia (implícita en el capital variable V); y hemos perdido con ello el grado de libertad *esrafiano* del excedente entre salarios y ganancias. Sabíamos que eso era inevitable si introducíamos las nuevas condiciones sobre las tasas de explotación (aun cuando obviemos las composiciones orgánicas, es decir, aun cuando sustituyamos en (35) la matriz de esta composiciones por los capitales constantes directamente, es decir, aun cuando nos olvidemos de la ecuación (30)). Visto desde mi punto de vista en cuanto que Sraffa ha de constituir los fundamentos de una nueva teoría económica, la pregunta es: ¿merece la pena acabar con una de las tres patas del banco de estos fundamentos *esrafianos* a cambio de introducir la teoría de la explotación de Marx? Lo dejo en el aire. Hay siempre una solución: suponer que el salario *esrafiana* w y los capitales variables *marxianos* V son tales que (38) se cumple siempre por definición de capital variable. Pero

si aceptamos eso, la cuestión que se plantea es que esa relación parece que ha de cumplirse no solo en el modo de producción capitalista (visión de Marx), sino en cualquier otro (versión antimarxista). Un dilema que parece insoluble.

Observando (35) puede darse el caso de ganancias positivas con plusvalías negativas. La primer vez que contemplé esta posibilidad la deseché por creer que carecía de fundamento en el marco de una teoría de la explotación. Sin embargo, cuando leí posteriormente hace ya algunos años a Steedman me hizo reconsiderar la cuestión. Dice Steedman que *“la plusvalía, definida como el total del trabajo vivo menos el total del trabajo incorporado en los salarios incorporado en los salarios reales de los trabajadores, resultará negativo aunque la tasa de ganancia y los precios de producción sean positivos”*⁸. Lo que plantea Steedman es de hondo calado y apenas me atrevo a decir algo al respecto. El texto anterior viene a decir que si el valor –en términos de valor-trabajo marxiano– de los bienes que consumen los asalariados (obreros si se quiere) es superior al valor que ellos generan en el proceso productivo, es inobjetable que la plusvalía (absoluta) es negativa. Pero eso choca con la concepción del propio Marx de que la plusvalía es la diferencia entre el valor de la fuerza de trabajo (el retribuido) y el valor incorporado con su trabajo al producto final. Esta última puede ser entendida como un cociente y de tal manera que el denominador es la causa del numerador, lo cual impediría siempre que la plusvalía fuera negativa. Esta es al menos mi interpretación de la plusvalía marxista. Ocurre que la interpretación de Steedman tampoco puede ser desechada por marxista, con lo cual entramos en un problema de coherencia interna del texto del alemán. Yo no me pronuncio al respecto, pero dejo ahí planteada la cuestión. Cuestión, por otro lado, que ha sido puesta en evidencia cuando pasamos de los conceptos y las ideas a estructuras de conocimiento que –afortunadamente en este caso– pueden ser objeto de formalización. Señalar que esta posible conclusión que se desprende de la ecuación (35) se ha obtenido por vía distinta de la de Steedman, pero no deja de ser significativo obtener las mismas conclusiones partiendo de interpretaciones distintas del texto de Marx.

D) La visiones de Morishima y Steedman: una paradoja

Morishima hace depender la tasa de explotación solo de la posibilidad de prolongar la jornada de trabajo. La razón de ello es que concibe la posibilidad de partir la jornada de trabajo en función de los dos valores que le atribuye Marx: como valor del trabajo y como valor de la fuerza de trabajo (salario)⁹; como valor de uso y como valor de cambio. Dice Morishima que:

⁸ Ver pág. 154 de *Marx, Sraffa y el problema de la transformación*, FCE.

⁹ Ver pág. 448 de *El Capital* (I vol., sección sexta: el salario).

“el problema de la determinación del grado de explotación se reduce al de la determinación de la jornada de trabajo”¹⁰. Es posible encontrar textos de Marx que avalen esta manera de pensar tal y como hemos hecho en un epígrafe anterior. El problema de ello es que si se demuestra que el teorema de de Okishio–Morishima solo es cierto bajo esa condición (tal y como hemos hecho en el epígrafe anterior), la teoría de la plusvalía de Marx se viene abajo. Solo si consideramos que la diferenciación entre el valor de uso y de cambio, entre trabajo y valor de la fuerza de trabajo es relativa y no absoluta podemos asegurar que, sea cual sea la jornada de trabajo, hay explotación. Si se aceptara la tesis de Morishima pasarían dos cosas: 1) si la jornada se reduce hasta un cierto límite dejaría de haber explotación; 2) en todo caso, si todo el aspecto cuantitativo de la teoría de la explotación se redujera a la posibilidad de la prolongación de la jornada de trabajo, nada garantizaría que la teoría de la explotación fuera *solo* propia del sistema capitalista. Afortunadamente se puede rebatir a Morishima (ver mi *Aspectos de la economía de Marx*). Morishima hace un mal uso de las matemática y sustituye el concepto de explotación que ha de darse siempre en el sistema capitalista de acuerdo en general con Marx –salvo su desafortunado texto sobre la jornada de trabajo– porque el grado es una cuestión de cociente y no de suma. Marx expresa los cocientes entre *plusvalía* y *capital variable*, *plusvalía* y *valor de la fuerza de trabajo*, y *trabajo excedente* y *trabajo necesario*¹¹ como equivalentes y como índices de la tasa de explotación. Y si no queremos que Marx desaparezca ante nosotros por el desagüe debemos pensar que los diversos numeradores de estos cocientes vienen causados por los denominadores. Morishima no lo piensa así y toma el texto literal de Marx. Cree con ello reafirmar la teoría de la explotación de Marx, cuando en realidad cava la tumba del alemán sin darse cuenta.

El punto de partida de Steedman sobre Marx es la contraria. Dice por ejemplo que “*la solución del problema de la transformación ofrecida por Marx es por entero inaceptable; es internamente incoherente aun cuando se transformen los precios en insumos*”¹². Yo solo me quedo con la primera parte de la crítica, pero no con la segunda. De hecho, ya sabemos que ese proceso de transformación de Marx de valores a precios es solo la primera solución de una cadena de Markov a partir de las condiciones de Marx. Marx calcula la plusvalía de cada sector (podría ser de cada mercancía) en función del capital variable y luego reparte proporcionalmente la suma de las plusvalías a la suma de los capitales constante y variable de cada sector (podría ser mercancía). En el mundo real nada es parecido a eso, porque ello supondría

¹⁰ *La teoría económica de Marx*, Tecnos, 1977 (*Marx's Economics*, 1973).

¹¹ Pág. 444 de *El Capital* (I vol., cap. XVI).

¹² Pág. 35 de *Marx, Sraffa y el problema de la transformación*, FCE, 1985 (*Marx after Sraffa*, 1977).

que las empresas, cuando calculan su ganancias, deberían saber la plusvalía global del sistema; tampoco se ve por qué habrían de obrar así para poner los precios en lugar de tener en cuenta sus costes y sus posibles ingresos, y *solo* los suyos. No se ve por ningún lado las fuerzas del sistema que llevarán a un cálculo de los precios a partir de esa manera de sumar a los costes (en términos de valores marxianos, los capitales constantes y variables) las plusvalía repartidas con el criterio mencionado. Steedman no lo cuenta así, pero así es como hay que sobreentenderlo. Lo que pasa es que no es incoherente, sino falso, inadecuado, no refleja –ni como reflejo– la realidad. Lo de inaceptable en la cuestión de los precios viene porque, calculado los precios como transformación de valores como antes se ha señalado, solo por casualidad puede coincidir con un sistema en el que –como hace Sraffa– aquellos (los precios) depende de los medios de producción fechados en el tiempo y de la parte del excedente que se llevan los salarios. Steedman tira del teorema de Perron–Frobenius a partir de la ecuación de definición del sistema $PY = (1+r)(wL+PX)$. Nosotros hemos igualado valores unitarios y precios en la ecuación (9), y por ello ha resultado la ecuación (16) de determinación de los precios en función de las composiciones orgánicas de capital, de las tasas de explotación (o unitarias si se quiere), del trabajo directo, de la tasa de ganancia, de la razón–patrón de Sraffa y de los productos finales. Ello nos ha permitido dar una versión reducida del teorema de Okishio–Morishima, pero a costa de pagar dos peajes: 1) perder el grado de libertad esrafiano entre salarios y ganancias; 2) abandonar de una vez para siempre el cálculo de los precios a partir de la transformación de valores. Cada uno –Sraffa y Marx– han cedido una parte para poder integrarlos. Por un procedimiento análogo al nuestro –aunque no enteramente igual– Steedman llega a la misma fórmula que la nuestra en la determinación de la tasa de ganancia¹³. Cuando di con esta formulación –ecuación (27)– no recordaba esta parte de la obra de Steedman, lo cual me llenó de satisfacción porque ambos habíamos llegado al mismo resultado por caminos diferentes. Y esta fue doble porque con ello se consigue dos cosas: 1) salvar la teoría de la explotación de Marx; 2) hacer depender las ganancias *solo* de la tasa de explotación. La paradoja está servida: en apariencia Steedman ataca con dureza la teoría de la transformación de Marx para el cálculo de los precios y con ello salva el núcleo de la teoría de Marx; Morishima, queriendo salvar todo Marx a partir de la plusvalía como prolongación de la jornada de trabajo, le crea al alemán un problema insoluble. Hay ciertamente amistades peligrosas.

E) A modo de conclusiones

Podríamos resumir todo el artículo de la siguiente manera: 1) La teoría de la transformación de valores a precios de Marx es inasumible porque no se adecua en el plano teórico a un comportamiento sociológico de los actores supuestamente implicados. A ello le añade Steedman que es incoherente,

¹³ Pág. 122 de *Marx, Sraffa y el problema de la transformación*.

tesis que no se trae a colación, es decir, ni se demuestra ni se refuta; 2) Se acepta entera la teoría de la explotación de Marx y se integra en la teoría del excedente de Ricardo; 3) El punto anterior tiene un doble peaje: a) hay que renunciar al grado de libertad entre salarios y ganancias de Sraffa, b) hay que renunciar también a la parte *contable* de la teoría del valor-trabajo de Marx para ser sustituida por la de la formación de los precios de Sraffa; 4) Con ambas renunciaciones se puede mantener íntegra la teoría de la explotación de Marx dentro de la teoría del excedente de Sraffa; 5) El resultado final es un modelo integrado y coherente de 3 elementos (teoría del excedente, de la explotación y de los precios) que no es ni plenamente esrafiano ni plenamente marxista, pero que conserva el núcleo duro de ambos.

Este artículo ha de entenderse como la segunda parte del titulado *Sraffa y la teoría del excedente*, de tal forma, que este segundo no tiene sentido sin el primero. He intentado en ambos hablar de teoría económica con apoyo de las matemáticas y no de construir un mero modelo matemático con conceptos económicos. No sé si lo he conseguido.

1. Transformación de valores a precios

cuadro 1 *Valores: entrada de datos*

	K	V	S	valor total	cantidades	t. gan.	t. explot.	C/V
1	225	90	60	375,0	355	0,19	0,67	2,50
2	100	120	80	300,0	340	0,36	0,67	0,83
3	50	90	60	200,0	180	0,43	0,67	0,56
	375	300	200	875,0		0,30	0,67	1,25

cuadro 2 *Solución histórica de Marx*

	K	V	S	precios x Q	precios	t. gan.	t. explot.	C/V
1	225,0	90,0	93,3	408,3	1,150	0,30	1,04	2,50
2	100,0	120,0	65,2	285,2	0,839	0,30	0,54	0,83
3	50,0	90,0	41,5	181,5	1,008	0,30	0,46	0,56
	375,0	300,0	200,0	875,0		0,30	0,67	1,25

cuadro 3 *Solución correcta según Marx*

	K	V	S	precios x Q	precios	t. gan.	t. explot.	C/V
1	112,5	90,0	93,3	295,8	0,833	0,46	1,04	1,25
2	150,0	120,0	65,2	335,2	0,986	0,24	0,54	1,25
3	112,5	90,0	41,5	244,0	1,355	0,20	0,46	1,25
	375,0	300,0	200,0	875,0		0,30	0,67	1,25

cuadro 4 Solución histórica de Bortkiewicz

	K	V	S	precios x Q	precios	t. gan.	t. explot.	C/V
1	288	96	96	480,0	1,352	0,25	2,50	3,00
2	128	128	64	320,0	0,941	0,25	1,67	1,00
3	64	96	40	200,0	1,111	0,25	1,47	0,67
	480	320	200	1.000,0		0,25	1,92	1,50

cuadro 5 Solución normalizada de Bortkiewicz

	K	V	S	precios x Q	precios	t. gan.	t. explot.	C/V
1	225,0	90,0	96,0	411,0	1,158	0,30	2,21	2,50
2	100,0	120,0	64,0	284,0	0,835	0,29	1,54	0,83
3	50,0	90,0	40,0	180,0	1,000	0,29	1,38	0,56
	375,0	300,0	200,0	875,0		0,30	1,75	1,25

cuadro 6 Solución proporcional a las sumas

	K	V	S	precios x Q	precios	t. gan.	t. explot.	C/V
1	126,8	101,4	67,6	295,8	0,833	0,30	0,67	1,25
2	143,7	114,9	76,6	335,2	0,986	0,30	0,67	1,25
3	104,6	83,7	55,8	244,0	1,355	0,30	0,67	1,25
	375,0	300,0	200,0	875,0		0,30	0,67	1,25

El primer y cuarto Cuadros son los datos originales de Marx y Bortkiewicz; el Cuadro 2 es la solución de Marx. El Cuadro 3 sería la solución correcta si se cumplieran las dos condiciones de Marx. El Cuadro 5 es la solución de Bortkiewicz normalizada a las sumas de los capitales constante, variable y plusvalía originales; el cuadro 6 es la solución proporcional a la sumas de la que trata el epígrafe 6 del artículo.

2.Transformación de valores a precios y coeficientes

Cuadro 1 Valores (datos originales)

	K	V	S	valor total	cantidades	t. ganan.	t. explot.	C/V
1	225	90	60	375,0	355	19,0%	0,67	2,50
2	100	120	80	300,0	340	36,4%	0,67	0,83
3	50	90	60	200,0	180	42,9%	0,67	0,56
	375	300	200	875,0		29,6%	0,67	1,25

Cuadro 2 Solución histórica de Marx

	Solución histórica de Marx			precios x Q	precios	Coeficientes de transformación		
	K	V	S			K	V	S
1	225,0	90,0	93,3	408,3	1,150	1,000	1,000	1,556
2	100,0	120,0	65,2	285,2	0,839	1,000	1,000	0,815
3	50,0	90,0	41,5	181,5	1,008	1,000	1,000	0,691
	375,0	300,0	200,0	875,0				

Cuadro 3 Solución correcta según Marx

	Solución correcta según Marx			precios x Q	precios	Coeficientes de transformación		
	K	V	S			K	V	S
1	112,5	90,0	93,3	295,8	0,833	0,500	1,000	1,556
2	150,0	120,0	65,2	335,2	0,986	1,500	1,000	0,815
3	112,5	90,0	41,5	244,0	1,355	2,250	1,000	0,691
	375,0	300,0	200,0	875,0				

Cuadro 4 Solución histórica de Bortkiewicz

	Solución histórica de Bortkiewicz			precios x Q	precios	Coeficientes de transformación		
	K	V	S			K	V	S
1	288	96	96	480,0	1,352	1,280	1,067	1,029
2	128	128	64	320,0	0,941	1,280	1,067	0,982
3	64	96	40	200,0	1,111	1,280	1,067	0,964
	480	320	200	1.000,0				

Cuadro 5 Solución normalizada de Bortkiewicz

	Solución normalizada de Bortkiewicz			precios x Q	precios	Coeficientes de transformación		
	K	V	S			K	V	S
1	225,0	90,0	96,0	411,0	1,158	1,000	1,000	1,600
2	100,0	120,0	64,0	284,0	0,835	1,000	1,000	0,800
3	50,0	90,0	40,0	180,0	1,000	1,000	1,000	0,667
	375,0	300,0	200,0	875,0				

Cuadro 6 Solución proporcional a las sumas

	Solución proporcional a las sumas			precios x Q	precios	Coeficientes de transformación		
	K	V	S			K	V	S
1	126,8	101,4	67,6	295,8	0,833	0,563	1,127	1,127
2	143,7	114,9	76,6	335,2	0,986	1,437	0,958	0,958
3	104,6	83,7	55,8	244,0	1,355	2,091	0,929	0,929
	375,0	300,0	200,0	875,0				

Los coeficientes de transformación son los cocientes entre los precios de los Cuadros 2 a 6 y el Cuadro 1 de valores.

Desafíos para la densidad industrial en Argentina: un análisis exploratorio a partir de la matriz insumo producto*

Diego Coatz**, Fernando García Díaz*** y Sergio Woyecheszen****

I. Introducción

Existe consenso acerca de la importancia de promover, en el mediano y largo plazo, una gradual transformación de la matriz productiva. Este acuerdo deriva del hecho de que, a pesar de los avances recientes, la estructura económica nacional continúa exhibiendo las huellas de una industrialización fragmentada y un tejido productivo afectado por décadas de desarticulación.

Es por ello que, aún acordando sobre la centralidad del patrón macroeconómico en la configuración sectorial agregada, emerge la necesidad de fomentar el desarrollo de actividades con mayor capacidad de generar excedentes económicos, complementariedades productivas, e incrementar los requerimientos de mano de obra calificada.

El presente artículo indaga sobre los rasgos que presentan los distintos eslabonamientos sectoriales hacia dentro de la estructura productiva nacional, partiendo de la exploración de las relaciones insumo-producto. Estas permiten visualizar aspectos clave en la orientación y el diseño de una política que promueva el cambio estructural.

* Ponencia presentada en el III Congreso Anual “Consolidación del modelo productivo. Propuestas para la nueva década”, llevado a cabo los días 29, 30 y 31 de agosto 2011.

** Economista Coordinador de INSECAP de UCES y Economista Jefe del Centro de Estudios de la UIA.

*** Economista Senior CEU de la UIA). Director de Competitividad MECON.

**** Investigador de INSECAP de UCES y Subsecretario de Industria, Minería y Comercio del Gobierno de la PBA. Jefe de Departamento PyMI de la UIA.

En primer lugar se exploran brevemente algunos elementos conceptuales del desarrollo económico argentino, para pasar luego al análisis central, que ahonda en los rasgos que la heterogeneidad estructural adquiere actualmente en nuestro país mediante un examen de los encadenamientos productivos. La investigación se efectúa, en primer lugar, para el total de la economía, para hacer foco luego en la industria manufacturera. Finalmente, se concluye con algunas reflexiones de política.

II. Heterogeneidad estructural creciente como rasgo del subdesarrollo

II.1. Desarticulación productiva y social en la Argentina

Desde mediados de la década de 1970 la economía argentina sufrió un proceso de desarticulación productiva, ampliando no solo las brechas de desarrollo respecto de los países de mayor industrialización sino también las propias, verificándose una heterogeneidad estructural creciente.

El ajuste resultó particularmente intenso hacia dentro de la industria manufacturera, producto de la disgregación local de numerosas actividades y la creciente importación de bienes intermedios y de capital (Damill y Frenkel, 2006; Kosacoff, 2007).

Estas tendencias fueron alterando la conformación del producto y el empleo, observándose un incremento en la participación de actividades de menor productividad y generación de excedentes, fuertemente asociadas a la informalidad y la precariedad laboral¹

La desaceleración en la generación de empleo, las continuas alzas en los niveles de desocupación y precarización y la erosión de los salarios reales – con mayor intensidad en aquellas ocupaciones de menor calificación – aparecen como los principales factores asociados al fuerte empeoramiento distributivo del período², a través de un salto entre extremos desde un 0,465 a 0,533 del índice de GINI. Por su parte, la incidencia de la pobreza mostró también un persistente aumento, llegando a afectar a más del 42% de los hogares durante la crisis de 2001, más de 25 puntos porcentuales por encima de los registros de 1991.

¹ Para profundizar en las contribuciones originales a la heterogeneidad estructural ver Prebisch (1949), Furtado (1961) y Pinto (1970). Asimismo, en Coatz, García Díaz y Woyecheszen (2010) se presentan los principales vínculos entre heterogeneidad estructural e informalidad laboral.

² Existe evidencia acerca de la relevancia de distintos procesos sociales, económicos, culturales e institucionales en la conformación del patrón distributivo (Agis y Kostzer, 2010). En este marco, en distintos ejercicios de descomposición de distintos efectos sobre la dinámica agregada persiste siempre una parte significativa sin explicar (Altimir, Beccaria y González Rozada, 2002; Beccaria y González, 2006).

II.2. Los rasgos asociados al nuevo patrón de crecimiento

Durante los nueve años posteriores a la salida de la convertibilidad se iría consolidando una serie de elementos relevantes para delinear una agenda que priorice la transformación de la estructura productiva y ocupacional en Argentina.

Al abrigo de una mayor protección efectiva, derivada del sostenimiento de un tipo de cambio real más elevado, muchas actividades recompusieron su competitividad precio e iniciaron una trayectoria de expansión que se vio impulsada tanto por la demanda externa como –y principalmente– por la demanda doméstica³.

Ello se conjugó con el marcado aumento de los precios internacionales de los principales bienes de exportación, lo cual amplió el margen de acción respecto a la restricción externa. En este marco se desataría un notable aumento en la producción de bienes y una intensa generación neta de empleo: entre 2002 y 2007 se crearon más de 2,5 millones de puestos de trabajo formales, de los cuales la industria manufacturera aportó el 17%.

Ello implicó asimismo una recuperación de la tasa de empleo de tiempo completo, que creció desde su piso de 25% hasta un promedio de 38% en 2007, reduciendo los índices de desempleo (de 21,5 a 8,5%), desigualdad (de 0,533 a 0,474), pobreza (del 53 al 23%) e indigencia (24,8 al 8,2%). En suma, a la luz de las principales tendencias presentadas, los rasgos asociados a la reindustrialización resultan alentadores respecto de lo evidenciado en la etapa previa, incluso en términos de la dinámica distributiva y la incidencia de la pobreza.

No obstante, no debe desatenderse la necesidad considerar tensiones que, en paralelo, se fueron gestando, incluso antes del impacto de la crisis internacional, derivadas en parte de la continuidad de las asimetrías estructurales que se exploran a continuación.

La aceleración de la inflación fue reduciendo las brechas de competitividad–precio en transables no tradicionales derivadas de la devaluación, erosionando la capacidad de las firmas de menor productividad de fijar precios a nivel interno, dada la presión de las importaciones. Estas últimas mostraron un marcado incremento, que siguió de cerca e incluso superó al de la actividad económica⁴.

³ La expansión de la absorción doméstica fue sustentada por diversas medidas que atemperaron los efectos contractivos de la devaluación, derivados de la caída inicial de los salarios reales. Cabe mencionar en particular el despliegue del Plan Jefes y Jefas de Hogar, el fortalecimiento paulatino de la política de ingresos y la aplicación de derechos de exportación compensatorios a determinados productos ligados a la canasta de consumo. Por otro lado, la capacidad de ejercer una política cambiaria efectiva estuvo sostenida por la obligatoriedad de liquidar las divisas.

⁴ La existencia de evidencias de cambios estructurales de relevancia en el último período no ha estado exenta de un profundo debate, aún sin resolución. Ver por ejemplo Fernández Bugna///

IV. La estructura productiva argentina

IV.1. Consideraciones previas y metodología

La importancia de las interacciones entre la macro y la microeconomía es generalmente reconocida. Sin embargo, existen pocos avances contemporáneos que ahonden en el estudio concreto de la estructura productiva de nuestro país o apliquen técnicas para cuantificar sus limitantes. En general el análisis y las recomendaciones de política se centran en el orden causal de la macroeconomía hacia la estructura productiva, perdiéndose de vista el orden inverso.

Es por ello necesario recuperar el estudio de la Matriz Insumo Producto (MIP) y de las interrelaciones sectoriales, a partir del cual se posibilita identificar los diversos agrupamientos, sus cadenas de valor, potencialidades y desafíos. Los resultados expuestos a continuación constituyen un intento –de carácter exploratorio– de avanzar en este sentido, sobre la base de una actualización de la MIP de 1997, última disponible en nuestro país⁵.

A grandes rasgos, las características de las interrelaciones sectoriales se asocian con el grado de desarrollo de la economía. En economías primarias los enlaces intersectoriales resultan limitados y se hallan exclusivamente en ciertas ramas específicas. Dado que la proporción de insumos importados es elevada en todos los sectores, los eslabonamientos hacia atrás son reducidos. Por otro lado, ya que la mayor parte de la producción se exporta en bruto sin agregado de valor, también resultan bajos los encadenamientos hacia adelante.

Conforme avanza el grado de desarrollo las articulaciones van cobrando importancia. Como se verá, en Argentina la matriz productiva refleja las características de una economía semi-industrializada, a medio camino entre los países centrales o desarrollados y las naciones más pobres.

La estructura de la producción está definida no solo por las interacciones directas de cada sector sino también por los efectos indirectos que de él se desprenden, es decir, la multiplicación de los estímulos que su crecimiento cuantitativo y cualitativo puede generar en el resto de la economía (Hirschman, 1958).

Una forma de caracterizar estas articulaciones consiste en comparar para cada sector la intensidad de sus vínculos directos e indirectos contra el promedio de la economía. Esta es la metodología propuesta por Rasmussen (1963),

///y Porta (2008); Arceo N., Monsalvo A. y Wainer A. (2007); Briner M., Sacroisky A. y Bustos Zabala, M. (2007); Tavosnanska, A. y Herrera, G. (2008). Asimismo, para profundizar en la problemática macroeconómica actual ver Abeles (2009); Agis y Kostzer (2010); Amico (2009) y Damill y Frenkel (2009).

⁵ Para el análisis efectuado en el siguiente trabajo, se utiliza una actualización de la MIP 1997 mediante el método RAS (Bacharach, 1970). Los datos de borde para su actualización surgen de la Dirección de Cuentas Nacionales, INDEC otros organismos del sector público.

quién ideó un procedimiento para la identificación de sectores que debían ser promocionados, a los que denominó *sectores clave*. Rasmussen consideraba clave a los rubros con mayores encadenamientos hacia atrás y hacia delante. Por otro lado, los agrupamientos que mostraban únicamente altos encadenamientos hacia delante eran catalogados como *sectores estratégicos*, y los que mostraban altos encadenamientos hacia atrás se clasificaban como *impulsores*. Por último, los sectores con bajos encadenamientos hacia atrás o hacia adelante se denominaban *aislados* o *independientes*⁶ (Schuschny, 2005).

En el presente trabajo se desarrolla una taxonomía similar, aunque se ha preferido dejar de lado los términos “clave”, “estratégico”, “impulsor” e “independientes” ya que estos sugieren un orden jerárquico cuestionable: la fortaleza o debilidad de los eslabonamientos no representa un criterio único, necesario ni suficiente para priorizar un sector sobre otro a la hora de implementar políticas de promoción.

Por este motivo la terminología utilizada se ha limitado a describir las características de los encadenamientos⁷. Un sector es de “altos encadenamientos hacia delante” (AED) o “altos encadenamientos hacia atrás” (AEA) si su grado de articulación en estas direcciones es mayor que la del promedio de la economía, de “alta integración nacional” (AIN) si se cumplen ambas condiciones, y de “baja integración nacional” (BIN) si no se cumple ninguna.

Cuadro 1. Tipologías sectoriales

Tipología	Abreviatura	Definición	Características
Altos Encadenamientos Delante	AED	Mayores encadenamientos hacia delante que el promedio de la economía. Encadenamientos hacia atrás iguales o menores al promedio.	Fuertes encadenamientos “aguas abajo”. Proveedores de múltiples cadenas de valor. Fuerte incidencia en la competitividad sistémica de la economía.
Altos Encadenamientos Atrás	AEA	Mayores encadenamientos hacia atrás que el promedio de la economía. Encadenamientos hacia delante iguales o menores al promedio.	Fuertes encadenamientos “aguas arriba”. Fuerte articulación con proveedores locales. Generalmente productores de bienes finales. Elevado arrastre en la creación de valor y de
Alta Integración Nacional	AIN	Mayores encadenamientos hacia atrás y hacia delante que el promedio de la economía	Fuertes encadenamientos “aguas arriba” y “aguas abajo”. Núcleos de cadenas de valor.
Baja Integración Nacional	BIN	Menores encadenamientos hacia atrás y hacia delante que el promedio de la economía.	Escasos encadenamientos en ambos sentidos.

⁶ Para una descripción más detallada ver Anexo Metodológico.

⁷ El concepto de *encadenamiento* o *enlace* hace referencia a las relaciones productivas que un determinado sector tiene con el resto. Los *encadenamientos hacia atrás* comprenden a las relaciones que establece determinado sector como demandante de insumos, en tanto los *encadenamientos hacia delante* abarcan los vínculos que el sector establece como proveedor de bienes o servicios intermedios.

Despojado de un orden jerárquico implícito, dicho análisis resulta revelador en tanto posibilita discernir el esquema de política con el que debería abordarse la promoción de cada cadena, la cual depende en medios y fines de sus principales características; es decir, contribuye a focalizar políticas industriales diferenciadas, comprender sus potencialidades y calibrar sus objetivos de acuerdo con las necesidades de transformación estructural del aparato productivo.

A continuación se efectúa el análisis para el total de la economía, con el objetivo de ofrecer una visión panorámica del conjunto. Posteriormente el estudio se profundiza con un detalle de los encadenamientos de la industria manufacturera.

IV.2. Análisis de la matriz productiva nacional

En el Gráfico 1 se representan las interacciones de los principales sectores de la matriz productiva argentina. Cada eje representa la fuerza de los encadenamientos directos e indirectos para cada sector, en relación al promedio de la economía. A la derecha (izquierda) del eje de las abscisas se encuentran los sectores con encadenamientos hacia atrás mayores (menores) al promedio de la economía. Por sobre (debajo) el eje de las ordenadas se encuentran los sectores con mayores (menores) encadenamientos hacia delante que el promedio.

Una de las críticas que recaen sobre el análisis tradicional de Rasmussen (1963) es que no contempla el peso de cada sector en el producto. Es por ello que en el gráfico se incorpora la importancia en la generación de valor agregado, reflejada en el tamaño del globo. El círculo central indica el VAB total de la economía⁸.

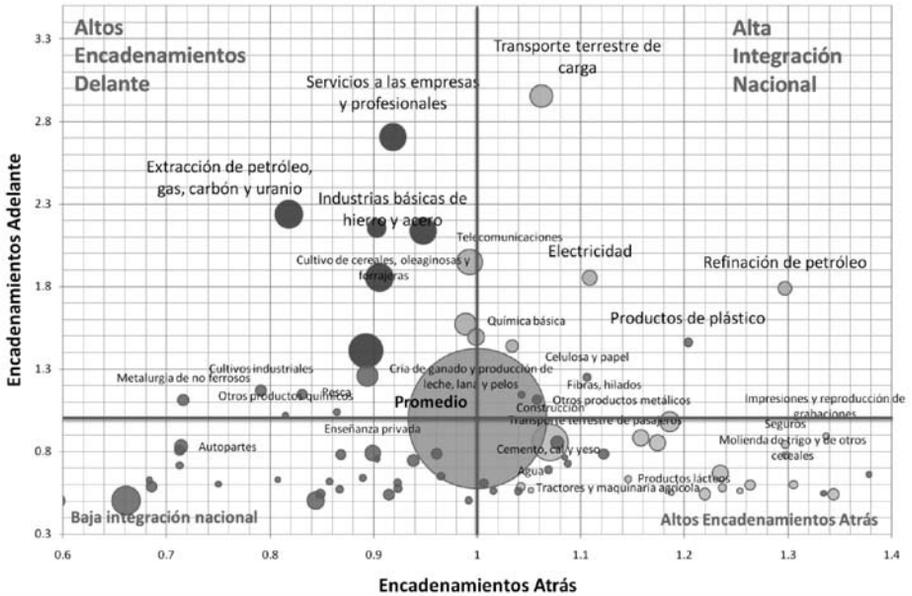
IV.2.1. Sectores con altos encadenamientos hacia delante (AED). La importancia de la infraestructura en la competitividad sistémica.

Los sectores con fuertes vínculos hacia delante son aquellos que entran como insumos en un amplio espectro de cadenas productivas, influyendo por lo tanto de manera determinante sobre la competitividad no precio de la economía en su conjunto.

El estudio de la matriz productiva permite identificar con precisión de qué sectores se trata y cuáles son sus características. En la economía argentina

⁸ El promedio de la economía se ubica en el origen de los ejes, normalizados sobre el punto (1,1). A la derecha (izquierda) del eje de las abscisas se encuentran los sectores con encadenamientos hacia atrás mayores a 1, es decir, mayores (menores) que el promedio de la economía. Por sobre (debajo) el eje de las ordenadas se encuentran los sectores con mayores (menores) encadenamientos hacia delante que el promedio.

Gráfico 1. La estructura productiva argentina. Principales encadenamientos productivos en relación con el promedio



Fuente: Elaboración propia en base a actualización de Matriz Insumo Producto, 1997.

existen tres grandes grupos: algunas actividades primarias, sectores industriales de insumos difundidos y servicios vinculados a la infraestructura.

Dentro del primer grupo puede mencionarse el cultivo de cereales y oleaginosas y la cría de ganado. Se trata del primer eslabón de múltiples cadenas de valor, principalmente manufacturas de origen agropecuario, muy relevantes en la economía nacional. La producción primaria de cereales y oleaginosas, por ejemplo, es el principal insumo de la industria de molinenda.

Vale destacar que en países desarrollados la molinenda también presenta fuertes eslabonamientos hacia delante, al tratarse de un insumo clave para el desarrollo de alimentos con mayor valor agregado, ya sea productos panificados con marca, la industria cárnica o láctea. En Argentina, en cambio, se exporta una proporción elevada de la molinenda, particularmente en el segmento de oleaginosas, de manera que su articulación aguas abajo es limitada: Las exportaciones de alimentos elaborados representan tan solo el 25% del complejo agroindustrial.

El segundo grupo está compuesto principalmente por la industria pesada e incluye química, petroquímica e industria siderúrgica. En menor escala,

puede mencionarse también a la industria de materias primas plásticas y algunos rubros de la metalmecánica (ver Sección IV.3.1).

El tercer grupo abarca dos sectores estratégicos relacionados con la infraestructura, destacados por la intensidad de sus articulaciones: transporte de carga terrestre y energía (particularmente extracción de petróleo y gas).

El estudio cuantitativo de los encadenamientos corrobora la importancia de ambos bloques. Su evolución posee una elevada incidencia sobre la estructura de costos del conjunto del aparato productivo, de donde surge la relevancia de promover planes de mediano y largo plazo que aseguren la capacidad y el nivel de eficiencia adecuado para acompañar el crecimiento de la economía sin deteriorar su competitividad.

Respecto a la infraestructura energética ello involucra, por ejemplo, una gradual diversificación de la matriz, actualmente concentrada en hidrocarburos. En materia de transporte, existe consenso acerca del margen existente para efectuar mejoras en todas las modalidades de transporte, especialmente en los modos ferroviario y fluvial. (Roccatagliata, 2008).

Cuadro 2. Principales sectores con altos encadenamientos hacia delante

Sector	VBP	VAB	VAB/VBP	M/VBP	X/VBP
Telecomunicaciones	43,062,157	22,467,736	52%	5%	2%
Servicios a las empresas y profesionales	42,054,960	24,840,039	59%	8%	21%
Cultivo de cereales, oleaginosas y forrajeras	41,898,231	26,648,846	64%	1%	37%
Instituciones Financieras	40,959,388	24,423,936	60%	1%	0%
Extracción de petróleo, gas, carbón y uranio	37,795,651	27,164,001	72%	4%	15%
Servicios personales, de reparación, y de esparcimiento	30,384,826	16,786,860	55%	1%	0%
Industrias básicas de hierro y acero	26,319,360	11,405,907	43%	22%	23%
Cria de ganado y producción de leche, lana y pelos	22,723,878	15,010,743	66%	1%	1%
Actividades de transporte complementarias	18,922,814	9,539,837	50%	6%	0%
Materias primas plásticas y caucho sintético	8,127,059	3,393,727	42%	30%	31%
Metalurgia de no ferrosos	7,473,243	4,009,531	54%	31%	53%
Otros productos químicos	6,809,976	1,405,603	21%	52%	39%
Cultivos industriales	5,430,339	4,159,299	77%	1%	0%

Fuente: Elaboración propia en base a actualización de Matriz Insumo Producto, 1997.

IV.2.2. Sectores con altos encadenamientos hacia atrás (AEA)

Los sectores con fuertes encadenamientos hacia atrás funcionan como promotores de la actividad productiva aguas arriba, dado sus elevados requerimientos de bienes intermedios nacionales. En otros términos, dichos sectores tienden a presentar una proporción de componentes importados menor al resto de la economía. Por este motivo también juegan un papel muy

relevante en la creación indirecta de puestos de trabajo, que se desprende del incremento en la actividad de sus proveedores.

Se trata principalmente de sectores dedicados a la producción de bienes y servicios finales (consumo, exportación o inversión). Dentro de las actividades con estas características se destaca el sector de la construcción, uno de los grandes motores de la economía. Otros sectores dentro de esta categoría son el transporte de pasajeros y el transporte aéreo, y servicios tales seguros.

La industria liviana también se caracteriza por presentar fuertes encadenamientos hacia atrás. Por ejemplo, agroindustria, industria de alimentos y bebidas, de calzado, del cuero, confecciones, y algunos segmentos de la industria metalmecánica, son representativos de este tipo de bloques. Otro sector de relevancia y de elevado valor agregado es la producción de servicios de cine, radio y televisión.

Cuadro 3. Principales sectores con altos encadenamientos hacia atrás

Sector	VBP	VAB	VAB/VBP	M/VBP	X/VBP
Construcción	94,910,997	45,997,149	48%	0%	0%
Aceites y subproductos oleaginosos	31,640,248	8,904,442	28%	3%	89%
Matanza de animales y procesamiento de carnes	21,476,091	1,492,043	7%	0%	27%
Transporte terrestre de pasajeros	13,465,267	5,980,754	44%	1%	0%
Productos de panadería	13,459,875	4,199,641	31%	0%	2%
Productos lácteos	13,324,055	4,545,354	34%	0%	16%
Transporte aéreo	10,438,216	3,590,165	34%	0%	21%
Seguros	9,149,526	2,237,581	24%	0%	0%
Servicios de cine, radio y televisión	8,714,367	3,612,237	41%	1%	3%
Gaseosas, agua mineral y otras bebidas no alcohólicas	8,639,123	2,444,142	28%	4%	1%
Molienda de trigo y de otros cereales	7,454,782	1,715,722	23%	1%	28%
Jabones, detergentes y cosméticos	6,739,656	1,128,561	17%	9%	18%
Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas	6,359,098	2,127,309	33%	2%	51%
Producción vitivinícola	6,252,430	363,646	6%	4%	26%
Otros productos alimenticios	5,940,233	1,229,918	21%	13%	27%

Fuente: Elaboración propia en base a actualización de Matriz Insumo Producto, 1997.

IV.2.3. Sectores de Alta Integración Nacional (AIN)

Los sectores que presentan elevados encadenamientos en ambos sentidos constituyen núcleos de múltiples cadenas de valor y poseen una alta capacidad de arrastre en ambos sentidos. Por ello, resultan relevantes tanto en lo que hace a la competitividad sistémica como en su rol de impulsores de la actividad económica.

Uno de los contrastes más notables entre la estructura productiva nacional y la de un país plenamente industrializado es la reducida cantidad de sectores AIN que registra la matriz local.

De todas formas, a diferencia de lo que sucede en países de estructura predominantemente primaria, existen cadenas con alta integración de peso, entre las que puede mencionarse la refinación de petróleo⁹, la industria de hilados y textil, la de celulosa y papel, la fundición de metales, la de impresión, la de plásticos y la industria química. En servicios, se encuentran la distribución de energía eléctrica y las telecomunicaciones, ambos componentes esenciales de la infraestructura.

Al igual que los sectores AEA, los AIN trasladan y multiplican el impulso de la demanda aguas arriba y son, por ende, también relevantes en la generación de empleo. En efecto, los mayores multiplicadores de empleo de la economía se registran en sectores AEA o AIN (ver Cuadro 9). De este modo, así como los sectores AED son objetivos ideales para una política de incremento de la competitividad no precio de la economía, el estímulo de sectores AEA y AIN maximiza el impacto sobre el mercado de trabajo. El direccionamiento de la demanda final hacia estas actividades a través de políticas de gasto público, compra nacional, administración inteligente del comercio internacional –monitoreo *antidumping*, licencias no automáticas–, tiende a promover un patrón de crecimiento más intensivo en trabajo.

Cuadro 4. Principales sectores con alta integración nacional

Sector	VBP	VAB	VAB/VBP	M/VBP	X/VBP
Refinación de petróleo	39,297,835	6,034,720	15%	2%	36%
Transporte terrestre de carga	34,813,737	17,486,866	50%	0%	11%
Electricidad	20,939,285	7,778,699	37%	11%	2%
Productos de plástico	16,776,203	2,699,416	16%	17%	9%
Química básica	11,326,064	4,942,124	44%	11%	30%
Otros productos metálicos	7,919,411	2,977,066	38%	13%	8%
Impresiones y reproducción de grabaciones	6,398,265	1,402,976	22%	7%	1%
Celulosa y papel	5,486,481	2,270,959	41%	7%	17%
Fibras, hilados y tejeduría de productos textiles	4,841,152	1,440,762	30%	21%	17%
Fundición de metales	2,489,491	927,666	37%	8%	0%
Acabado de productos textiles	1,082,884	372,357	34%	10%	0%

Fuente: Elaboración propia en base a actualización de Matriz Insumo Producto, 1997.

⁹ Dadas las características propias de cada actividad dentro de la cadena de valor, la extracción de petróleo es AED, en tanto la refinación aparece como sector AIN.

IV.2.4. Sectores de baja integración nacional (BIN)

Las actividades de baja integración nacional registran niveles de interacción restringidos con el resto de la malla productiva. Estas poseen encadenamientos poco desarrollados y multiplicadores de empleo bajos, ya que su producción requiere pocos insumos de origen nacional (ver Cuadro 9).

Es en este segmento del tejido económico en dónde más fuertemente se evidencian las asimetrías productivas. El mismo puede dividirse en dos grandes agrupamientos sectoriales, ambos con el rasgo común insertarse en cadenas de valor poco desarrolladas.

En primer grupo abarca sectores productores de materias primas exportables con escaso valor agregado. Dentro del mismo puede mencionarse a la minería metalífera, cuyo desarrollo es todavía muy incipiente. En la actualidad, su proyección sobre el aparato productivo es extremadamente limitada, exportándose más del 80% de su producción prácticamente en bruto.

En menor medida la producción de granos, el cultivo de frutas, la pesca y la silvicultura registran problemáticas similares. Prácticamente la mitad del cultivo de frutas y nueces, y casi el 40% del cultivo de cereales y oleaginosas se exporta sin mayor procesamiento.

El segundo grupo está compuesto por una gama de sectores manufactureros con alta proporción de insumos importados (elevados ratios M/VBP), particularmente la metalmecánica, las autopartes, el sector automotriz y la industria de ensamblado de partes –como por ejemplo, electrónica y electrodomésticos. Sus principales características se revisan en la Sección IV.3.3.

Cuadro 5. Principales sectores con baja integración nacional

Sector	VBP	VAB	VAB/VBP	M/VBP	X/VBP
Vehículos automotores	22,484,349	4,046,765	18%	46%	62%
Autopartes	13,018,651	6,054,901	47%	38%	32%
Productos medicinales	9,990,148	2,556,430	26%	31%	18%
Fertilizantes y plaguicidas	7,443,562	3,605,243	48%	36%	19%
Madera y sus productos	6,819,993	3,820,849	56%	6%	8%
Extracción de minerales metalíferos	5,471,398	3,487,831	64%	22%	83%
Servicios agropecuarios	5,000,942	3,166,463	63%	5%	0%
Servicio doméstico	4,442,883	4,442,883	100%	0%	0%
Motores, turbinas, bombas y compresores	4,178,521	1,669,750	40%	13%	25%
Elaboración y conservación de pescado y productos c	4,126,866	2,802,991	68%	2%	68%
Productos de tabaco	3,899,265	2,165,430	56%	9%	22%
Otra maquinaria de uso especial	3,808,111	1,359,154	36%	48%	22%
Cultivo de hortalizas, legumbres, flores y plantas	3,620,253	2,310,611	64%	1%	27%
Fabricación de productos textiles	3,175,553	1,156,527	36%	39%	12%

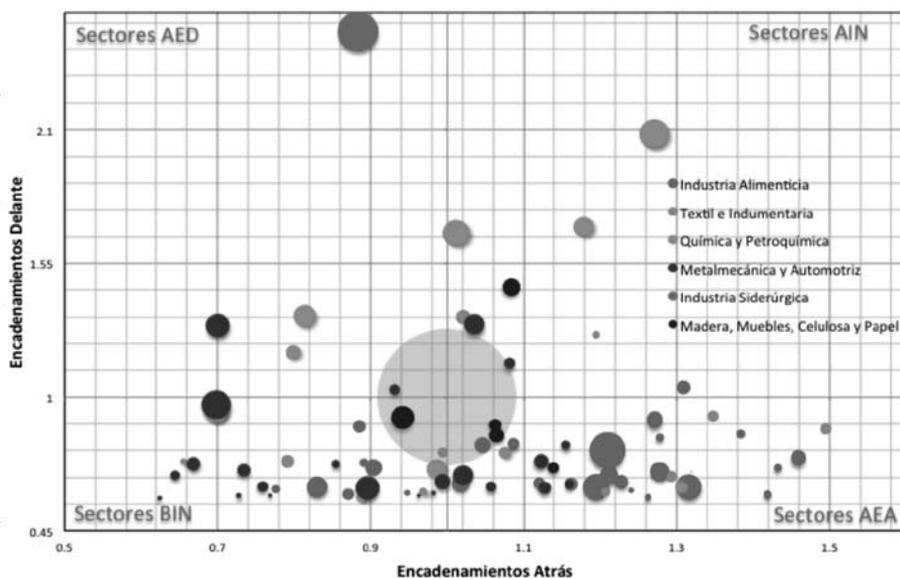
Fuente: Elaboración propia en base a actualización de Matriz Insumo Producto, 1997.

IV.3. La estructura de la industria manufacturera

Los diversos grados de complejidad, los requerimientos tecnológicos, la presencia de determinados incentivos públicos, macro y microeconómicos fueron moldeando en Argentina un sector industrial con potencialidades y contradicciones. Como se recalcó previamente, el entramado productivo nacional presenta las características de una economía semi-industrializada: A diferencia de lo observado en una economía primaria, existe una rica trama de encadenamientos industriales. Sin embargo, estos exhiben las marcas de años de desarticulación productiva, lo cual se manifiesta en la elevada cantidad de sectores BIN.

El Gráfico 2 sintetiza la estructura de la industria manufacturera, distinguiendo entre los principales agrupamientos industriales.

Gráfico 2. La estructura de la industria manufacturera. Encadenamientos Productivos en relación con el promedio de la economía



Fuente: Elaboración propia en base a actualización de Matriz Insumo Producto, 1997.

IV.3.1. Sectores manufactureros con alta integración nacional y altos eslabonamientos hacia delante. La industria pesada y los insumos difundidos
Transcurrida la primera etapa del proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), que daría origen a la *industria liviana* nacional, comenzaría la *etapa difícil* de la ISI, de la cual surgiría un vigoroso entramado de industrias de base o *industria pesada*.

El mapa productivo reflejado por la MIP revela que, actualmente, estos sectores capital intensivos abastecen a la mayor parte de las cadenas de valor, constituyendo secciones críticas del armazón industrial.

En el sector manufacturero los sectores con mayores eslabonamientos hacia delante son las industrias de insumos difundidos. En primer lugar, la siderúrgica, que se destaca por la intensidad de sus vínculos y por su peso en la generación de valor agregado. En segundo lugar, las cadenas química y petroquímica, que abarcan la refinación de petróleo, la química básica, los fertilizantes, plásticos, etc. En último término se hallan algunos rubros de la metalmecánica, la producción de celulosa y de fibras, hilados y tejeduría.

La industria siderúrgica en particular muestra menores encadenamientos hacia atrás que algunos sectores de la industria petroquímica, lo cual se debe a que las principales materias primas –sobre todo el mineral de hierro– no se producen en el país. Por este motivo, el coeficiente de importaciones sobre valor bruto de la producción (VBP) alcanza el 22%, contra un 2% en refinación de petróleo, que procesa la extracción nacional de crudo, o un 11% en química básica.

Vale resaltar que a diferencia de lo que ocurre con las industrias de ensamblado, la siderurgia evidencia una elevada agregación de valor sobre las materias primas importadas; en efecto, su coeficiente de VAB/VBP se encuentra entre los más elevados –43%, contra 15% en refinación de petróleo. Sus elevados encadenamientos hacia delante responden a que las empresas del sector abastecen a una amplia variedad de cadenas productivas, particularmente metalmecánica, automotriz y construcción.

Como se mencionó, si bien en relación a otros países de la región existe una industria pesada relativamente desarrollada y se destacan algunas cadenas de alta integración nacional, la cantidad de sectores de este tipo resulta inferior a la existente en naciones desarrolladas.

El escaso desarrollo de los tramos de mayor valor agregado se expresa en que muchos sectores que en naciones desarrolladas forman núcleos de fuertes articulaciones, producen en Argentina bienes semielaborados para exportación. Dichos bienes son industrializados en el exterior y, en muchos casos, importados nuevamente a un precio muy superior.

En otras palabras, muchos sectores potencialmente AIN son, en la práctica, AEA o incluso BIN, y concentran sus exportaciones en los tramos de bajo o medio valor agregado, con muy baja proporción de exportaciones de alto valor agregado, con diferenciación de producto ya sea por marca, *packaging* o diseño, etc.

Un ejemplo en este sentido es el curtido y la terminación de cueros. La Argentina es el único gran productor de cuero sin una fuerte industria de diseño en marroquinería y talabartería. Las exportaciones de cuero curtido sin un posterior agregado de valor alcanzan el 68% de la producción. En marroquinería, cuyo ratio VAB/VBP es de 37%, contra menos de 20% en curtido, las exportaciones se ubican en tan solo 19%.

Una situación similar, aunque en menor grado, se da en la molienda de trigo y otros cereales. Mientras que las exportaciones del sector molienda suman casi un tercio de su producción, las exportaciones de pastas alimenticias rondan apenas el 4% del VBP.

IV.3.2. Sectores con altos encadenamientos hacia atrás. Manufacturas de bienes de consumo no durable

El grueso de los sectores industriales con altos encadenamientos hacia atrás está constituido por la producción de bienes de consumo no durable: la agroindustria –alimentos y bebidas, los textiles y algunas otras cadenas tales como cuero y marroquinería, papel y cartón, tabaco, y muebles.

Dentro del segmento de manufacturas de origen industrial los mayores eslabonamientos se dan en la cadena textil e indumentaria, dada fuerte presencia de insumos locales ya sea en la producción primaria de algodón como en la industria de hilados y tejidos que abastecen al sector de confecciones. Lo mismo ocurre en la cadena de madera y muebles con una fuerte presencia de aserraderos.

En el caso de la industria alimenticia, tanto la producción de alimentos con valor agregado (panificados, carne, lácteos) como la de semielaborados (aceites y subproductos de oleaginosa) presentan una fuerte integración hacia atrás dada la diversidad de la producción primaria. No obstante, el desafío sigue siendo la especialización de la producción nacional en el segmento de semielaborados, particularmente en lo vinculado a proteína vegetal (soja, ver Cuadro 3) en donde se exporta casi el 90% del VBP sin lograr una mayor transformación en segmentos de mayor valor agregados con incorporación de mano de obra y eslabonamientos productivos (desarrollo de marca, diferenciación de producto, etc.).

Algunos rubros de la metalmecánica también registran fuertes encadenamientos hacia atrás, muchos de los cuales producen bienes de capital, tales como el de estructuras metálicas, la producción de motores, turbinas y compresores, y de tractores y maquinaria agrícola¹⁰.

¹⁰ Vale aclarar que en estos casos los vínculos interindustriales hacia delante están en cierto sentido subrepresentados, ya que la compra de bienes de capital es registrada en las cuentas nacionales como demanda final. De esta forma, un sector como el de maquinaria agrícola, que vende//

IV.3.3. Sectores de baja integración nacional. Origen del déficit en manufacturas de origen industrial

Tal como se exhibe en los diferentes cuadros, el punto más delicado del comportamiento industrial es su nivel de integración, dada la dificultad de traducir plenamente el incremento de la demanda agregada en una mayor complejidad de la estructura productiva interna.

Como se mencionó en el análisis de la economía en su conjunto, un primer grupo de sectores BIN está conformado por la producción de materias primas no manufacturadas y con escaso valor agregado. Existe un segundo grupo constituido manufacturas de origen industrial, que incluye una fracción importante de la industria metalmecánica, maquinarias, electrónica, autopartes e industria automotriz, fertilizantes y medicamentos, entre otros.

Dentro del primer conjunto, la escasa presencia de eslabonamientos se asocia al hecho de tratarse de productos primarios –lo cual implica pocos eslabonamientos hacia atrás– que se exportan en bruto y por lo tanto no entran como insumos en tramos superiores de la cadena de valor. Al interior del segundo agrupamiento, los bajos eslabonamientos se originan en el elevado componente importado.

La presencia de una industria metalmecánica relativamente amplia es una de las notas distintivas y estratégicas de la estructura productiva nacional, compartida por muy pocas naciones de América Latina. En los últimos años, la metalmecánica jugó, junto a otros sectores atomizados como el textil, un rol fundamental en la creación de empleo. No obstante, es en este entramado en el que más fuertemente se evidencian las décadas de desarticulación productiva y el truncamiento del proceso de sustitución de importaciones.

Décadas de retrocesos en la integración de la industria nacional derivaron en una alta dependencia de bienes intermedios importados para la producción local, y de bienes de capital, piezas y partes para la inversión.

En algunos casos el total de partes provenientes desde el exterior llega a duplicar el valor agregado incorporado. En terminales automotrices, por ejemplo, el componente importado representa más de dos veces y medio el valor agregado. En receptores de radio y televisión, el 154%, y en motocicletas y otros tipos de transporte nada menos que el 722%.

///casi el 80% de sus productos para utilización final como bienes de capital, es captado como un sector con bajos encadenamientos hacia delante. Un análisis pormenorizado debería incluir una corrección de este efecto, sin embargo la misma excede los límites del presente trabajo.

Cuadro 6. Sectores con alto componente importado

Sector	M/VAB	M/VBP
Motocicletas, bicicletas y otros tipos de transportes	722%	20%
Aparatos de control y distribución de energía eléctrica	278%	52%
Vehículos automotores	253%	46%
Otros productos químicos	250%	52%
Fibras sintéticas manufacturadas	157%	54%
Receptores de radio y TV	154%	50%
Edición de libros, folletos, grabaciones y otras ediciones	128%	30%
Productos de papel y cartón	127%	25%
Productos medicinales	121%	31%
Tubos y transmisores de radio, TV y telefonía	120%	29%
Otras industrias manufactureras	118%	35%
Productos de cerámica refractaria y no refractaria para uso no estructural	109%	39%
Productos de plástico	105%	17%
Acumuladores y pilas	102%	44%
Lámparas eléctricas y equipos de iluminación	100%	24%
Cubiertas, cámaras y recauchutado de cubiertas	91%	30%
Pinturas y barnices	82%	21%
Autopartes	81%	38%

Fuente: Elaboración propia en base a actualización de Matriz Insumo Producto, 1997.

En este tipo de sectores la dependencia de la producción de bienes de capital, partes y piezas provenientes del exterior alcanza su pico, derivando en la existencia de un déficit estructural en manufacturas de origen industrial (MOI). A ello se suma una gran cantidad de productos industriales que se importan para el desarrollo del sector primario, como químicos y fertilizantes, entre otros.

Cuadro 7. Déficit en Manufacturas de Origen Industrial (millones de dólares)

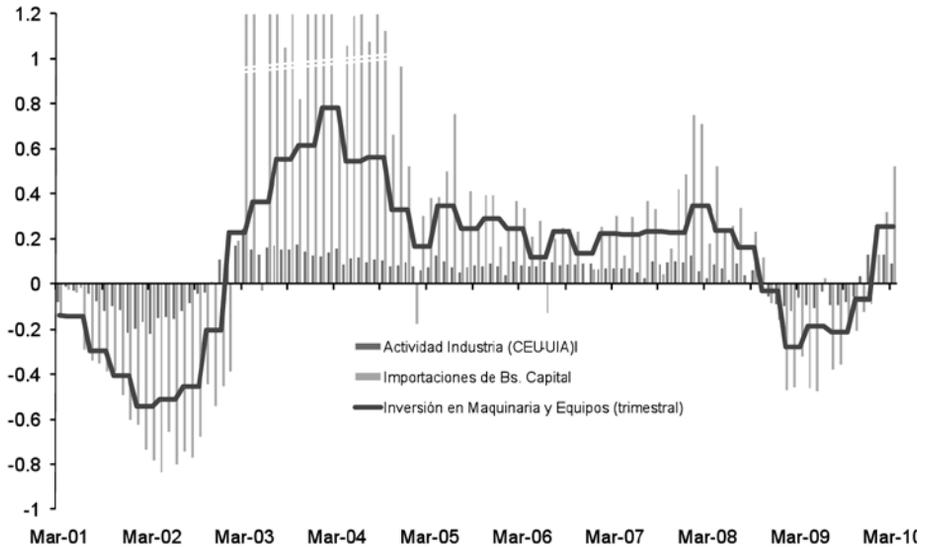
	2000	2003	2007	2008	2009	2010
Combustibles	3.900	4.900	4.100	3.200	3.300	1.700
Productos Primarios	4.600	5.800	10.500	13.200	7.700	12.400
MOA	6.700	9.500	18.100	22.200	20.000	19.500
MOI	-14.100	-4.400	-21.700	-27.000	-15.400	-26.100
Total general	1.100	15.700	11.000	11.700	15.600	7.600

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

La baja integración se refleja en la fuerte correlación entre el nivel de actividad industrial y las importaciones y explica, a su vez, el rol determinante de la brecha externa en la economía argentina. En efecto, históricamente la falta

de divisas implicó el estrangulamiento de la producción industrial y el fin de los ciclos de crecimiento.

Gráfico 3. Actividad industrial e importaciones de Bienes de Capital (variaciones interanuales)



Fuente: Elaboración propia en base a CEU-UIA e INDEC.

Vale aclarar que aunque en los bloques BIN la agregación de valor y la difusión tecnológica es inferior en relación a sectores equivalentes en las economías desarrolladas, su inexistencia representaría un déficit aún mayor para la economía nacional, no solo en términos de divisas sino en puestos de trabajo y agregación de valor. Dichos sectores constituyen, en cambio, oportunidades para avanzar hacia una mayor integración local, sustituir importaciones y desarrollar encadenamientos nuevos.

Se trata en efecto de uno de los grandes desafíos de política para un desarrollo sustentable. Respecto del primer grupo de actividades BIN, políticas tales como la aplicación de impuestos o cuotas a la exportación de bienes sin procesar, junto al escalonamiento de incentivos para el desarrollo de las respectivas cadenas de valor han sido estrategias fundamentales en la formación de los grandes eslabonamientos industriales tanto en Argentina como en el resto de los países en vías de desarrollo.

En cuanto a las industrias de ensamblado o de alto componente importado, el desarrollo de proveedores aguas arriba y la articulación productiva es el

camino deseado. Si bien algunos componentes de tecnología de frontera resultan de difícil sustitución, la industria nacional cuenta con capacidad para avanzar rápidamente hacia una mayor integración local en industria automotriz, maquinaria agrícola y madera y muebles, entre muchos otros.

V. Algunas reflexiones de política económica

A partir del análisis presentado queda de manifiesto la necesidad de implementar políticas públicas reduzcan gradualmente la heterogeneidad socio-productiva de la Argentina. Ello implica la prosecución de un plan articulado de políticas de corto, mediano y largo plazo.

En primer lugar una política macroeconómica que impulse la demanda agregada y promueva el mercado interno como condición necesaria. Pero, concurrentemente –dado que la política macroeconómica opera sobre grandes agregados y su capacidad para reconfigurar al aparato productivo presenta límites concretos– políticas de infraestructura, de innovación tecnológica y políticas sectoriales e industriales en sentido amplio.

Estas últimas deben promocionar sectores y cadenas de valor que cuenten con mayor potencialidad para alcanzar los efectos deseados sobre la malla productiva. Ello entraña comprender en profundidad el armazón productivo y definir criterios estratégicos que guíen la acción transformadora.

A la hora de determinar los impactos finales sobre la economía debe apreciarse al aparato productivo en su totalidad, ya que los análisis parciales o demasiado agregados pueden derivar en resultados subóptimos o incluso opuestos a los pretendidos.

En efecto, como quedó reflejado en los capítulos previos, la producción económica se desenvuelve en un entramado de relaciones intra e intersectoriales que conforman, a su vez, grandes cadenas de valor. Cada sector no es, por tanto, una pieza aislada sino un eslabón dentro de una o más cadenas productivas. Sus eslabonamientos pueden extenderse hacia atrás o hacia adelante, dependiendo del modo en que sus bienes o servicios entran en el proceso productivo.

La identificación de estrategias y de sectores productivos clave requiere, en consecuencia, tomar en consideración los distintos rasgos que hacen a la estructura productiva, logrando avances simultáneos en las siguientes áreas:

- Generación y apropiación local del valor agregado y los excedentes.
- Maximizar la generación de empleo decente, absorbiendo posiciones informales como eje para la inclusión social.
- Expandir la frontera de producción, moderando cuellos de botella.
- Regular el poder de negociación hacia dentro de cada cadena productiva.

- Promover la generación de encadenamientos y complementariedades para difundir innovaciones que permitan la sustitución de importaciones.
- Potenciar al mismo tiempo la diversificación de exportaciones de valor agregado, morigerando el déficit comercial en la industria y la presión sobre la demanda de divisas.

Cuadro 8. Tipología sectorial y políticas relevantes

Tipología	Ejemplos	Características	Políticas Relevantes
Altos Encadenamientos Delante (AED)	Transporte, Energía, Insumos Difundidos	Insumos básicos de múltiples cadenas de valor. Fuerte incidencia en la competitividad sistémica de la economía. Posibles cuellos de botella.	Plan Energético y de Transporte de largo plazo. Inversión pública en infraestructura. Monitoreo de cuellos de botella. Desarrollo de capacidades locales con fuerte articulación entre el Sector Público y Empresas Nacionales
Altos Encadenamientos Atrás (AEA)	Agroindustria, industria de alimentos y bebidas, de calzado, del cuero, confecciones, metalmeccánica, entre otros	Productores de bienes finales con fuertes encadenamientos. Elevado arrastre en la creación de valor y de empleo.	Compre nacional, administración del comercio y políticas sectoriales específicas con miras a la creación de puesto de trabajo. Políticas que alienten la generación de mayor valor agregado y la diversificación de exportaciones. Actualización del esquema de derechos exportación y reintegros con criterios generación de divisas,
Alta Integración Nacional (AIN)	Refinación de petróleo, huleados y textil, papel y cartón, impresión, plásticos y química.	Sectores impulsores y estratégicos, núcleos de cadenas productivas.	Políticas de Promoción Industrial y financiamiento para el desarrollo de inversiones que incrementen la oferta productiva y generen que sectores AED también presenten eslabonamientos hacia atrás (ej. industria ferroviaria)
Baja Integración Nacional (BIN)	Extractivas Minería, pesca, granos, silvicultura. Con alto componente importado; Electrónica, automotriz, maquinaria	Economías de enclave, o industria de ensamblado. Escasos encadenamientos.	Integración local. Sustitución de importaciones. Incentivos a la agregación de valor, innovación y mejoras tecnológicas. Desarrollo de proveedores locales de grandes empresas nacionales y de la obra pública en infraestructura.

Entre los múltiples objetivos puede mencionarse, por ejemplo, el de incrementar los requerimientos medios de mano de obra en sectores de media y alta productividad, con vistas a absorber la vasta extensión de la PEA con problemas de empleo como desocupación, subempleo o informalidad laboral.

El desarrollo de eslabonamientos debería ser la prioridad, particularmente en aquellas actividades que hoy presentan bajos multiplicadores de empleo, en general trabajo –intensivas, con reducidos efectos de arrastre hacia otros sectores.

En el Cuadro 9 se observa como el multiplicador de empleo¹¹ es mayor en los sectores AEA y AIN, mientras que los menores registros se verifican en

¹¹ El multiplicador de empleo es la relación entre el empleo total (directo e indirecto) y el empleo directo generado por un incremento unitario de la demanda final del sector. El empleo directo contabiliza los puestos de trabajo creados efectivamente en el sector cuando aumentan sus ventas. El indirecto, los puestos de trabajo creados en sus proveedores. Se contabilizan aquí los del tipo I o modelo abierto de insumo producto, en el que no se consideran los efectos inducidos por los gastos de consumo derivados de los cambios en la demanda, por lo que resultan válidos para el corto-mediano plazo, ya que a mayor lapso tienden a subestimarse los multiplicadores en sectores mano de obra intensivo o de altos salarios.

aquellas ramas que muestran una baja integración. Este es el caso de actividades como cultivo de frutas y nueces, que ocupan poco más de 93.000 personas pero presentan un muy bajos eslabonamiento hacia delante, lo que hace que de cada 100 empleos directos genere solo 9 indirectos. En igual sentido opera arcilla y cerámica no refractaria para uso estructural, con 12 empleos indirectos cada 100 directos o cultivos de hortalizas, legumbres, flores y plantas ornamentales (16 cada 100).

Un escalón más arriba, aunque con una dinámica similar, concentrando cuantiosos desafíos de política, se encuentra el sector autopartista argentino, con una capacidad de arrastre de 35 empleos indirectos cada 100 directos, nivel más de cuatro veces inferior a los registros de mediados de la década de 1970, o mismo ramas como prendas de vestir, que actualmente generan 48 empleos indirectos (cada 100 directos), tres veces menos respecto a los niveles previos a la crisis del modelo sustitutivo.

En todos los casos, se trata de actividades que aglutinan los mayores requerimientos en términos de política industrial, rearmando la malla de relaciones intra e inter sectoriales que no solo permitan una mayor difusión de innovaciones a lo largo de todo el sistema sino también maximizar la generación de empleo de calidad.

Cuadro 9. Tipología sectorial y multiplicadores de empleo

Sector	Tipo de sector	Multiplicador
PRIMEROS 20		
Refinación de petróleo	Alta Integración	29.791227
Administración pública, defensa y planes de seguridad social	Altos Encadenamientos Adelante	15.35046281
Aceites y subproductos oleaginosos	Altos Encadenamientos Atrás	15.28973174
Bebidas alcohólicas	Altos Encadenamientos Atrás	9.662027576
Transporte aéreo	Altos Encadenamientos Atrás	8.163715848
Producción vitivinícola	Altos Encadenamientos Atrás	7.632566372
Cerveza y malta	Altos Encadenamientos Atrás	7.215640355
Vehículos automotores	Baja Integración	6.648967566
Extracción de petróleo, gas, carbón y uranio	Altos Encadenamientos Adelante	6.363623742
Química básica	Alta Integración	6.211030895
Celulosa y papel	Alta Integración	6.05525463
Productos de tabaco	Baja Integración	5.907440696
Productos lácteos	Altos Encadenamientos Atrás	5.671701255
Cemento, cal y yeso	Altos Encadenamientos Atrás	5.523027585
Molienda de trigo y de otros cereales	Altos Encadenamientos Atrás	5.144994884
Curtido y terminación de cueros	Altos Encadenamientos Atrás	5.144515135
Edición de periódicos y revistas	Altos Encadenamientos Atrás	5.086383936
Mataraza de animales, conservación y procesamiento de carnes	Altos Encadenamientos Atrás	5.045167998
Jabones, detergentes y cosméticos	Altos Encadenamientos Atrás	4.982180715
Pinturas y barnices	Altos Encadenamientos Atrás	4.834659552

Sector	Tipo de sector	Multiplicador
ULTIMOS 15		
Servicios agropecuarios	Baja Integración	1.199113195
Servicios a las empresas y profesionales	Altos Encadenamientos Adelante	1.196638741
Enseñanza pública	Baja Integración	1.179252952
Cultivo de hortalizas, legumbres, flores y plantas ornamentales	Baja Integración	1.156367384
Otra maquinaria de uso especial	Baja Integración	1.148924676
Arcilla y cerámica no refractaria para uso estructural	Baja Integración	1.124546956
Silvicultura y extracción de madera	Baja Integración	1.123901592
Cultivo de frutas y nueces	Baja Integración	1.092115611
Cultivos industriales	Altos Encadenamientos Adelante	1.087840985
Acumuladores y pilas	Baja Integración	1.087811835
Comercio minorista	Altos Encadenamientos Adelante	1.079895383
Máquinas de oficina e informática	Baja Integración	1.054383636
Transporte marítimo	Baja Integración	1.023305902
Caza	Baja Integración	1.010701434
Servicio doméstico	Baja Integración	1

Fuente: Elaboración propia en base a actualización de Matriz Insumo Producto, 1997.

El panorama productivo esbozado hasta aquí resulta un puntapié inicial para considerar y profundizar avances para el diseño de políticas públicas racionales y eficientes, tal como las observadas en todas las experiencias de desarrollo exitosas.

La línea de investigación encarada en este trabajo aporta una visión actualizada sobre la problemática de la estructura productiva nacional y sienta las bases para ahondar, en posteriores ensayos, las líneas programáticas y el diseño de esquemas institucionales que promuevan el desarrollo económico.

VI. Anexo metodológico. Cálculo de encadenamientos totales

La clasificación utilizada a lo largo del trabajo parte del cálculo de los encadenamientos directos e indirectos hacia atrás y hacia delante para cada sector, y de su comparación con respecto a la media de la economía. Una exposición detallada sobre el procedimiento puede encontrarse en Schuschny (2005). Los encadenamientos totales o directos e indirectos hacia atrás (BL_j) representan el impacto del incremento de la demanda final de un sector dado (j) sobre el resto de los sectores (i). Ello es equivalente a la suma de la columna de requerimientos directos e indirectos correspondiente a cada actividad, es decir:

$$BL_j = \sum_{i=1}^n b_{ij}$$

Dónde b_{ij} representa los requerimientos directos e indirectos de insumos del sector i por parte del sector j , es decir, el componente (i,j) de la matriz de

Leontief. Por su parte, los encadenamientos totales directos e indirectos hacia delante (FL_i) representan el incremento en la producción del sector i si se incrementa en una unidad la demanda final de todos los sectores j . Ello es equivalente a la suma de la fila de requerimientos directos e indirectos correspondiente a cada actividad, es decir:

$$FL_i = \sum_{j=1}^n b_{ij}$$

Siendo \bar{BL} y \bar{FL} el promedio de los coeficientes BL_j y FL_j respectivamente para el total de la economía, entonces la clasificación sectorial se define como:

Cuadro 10. Detalle de clasificación sectorial

	$BL_i < \bar{BL}$	$BL_i > \bar{BL}$
$FL_i > \bar{FL}$	Altos Encadenamientos hacia Delante	Alta Integración Nacional
$FL_i < \bar{FL}$	Baja Integración Nacional	Altos Encadenamientos hacia Atrás

VII. Bibliografía

Abeles, M. (2009). “El impacto de la crisis internacional en la economía argentina”, en Revista de Trabajo número 7, MTSS.

Agis, E. y Kostzer, D. (2010). “Contexto Macro y Estructura Micro: Régimen Cambiario, Estructura de Mercado y Distribución del Ingreso en Argentina”, Mimeo.

Altimir, O., Beccaria, L. y González Rozada, M. (2002). “La distribución del ingreso en Argentina, 1974–2000”, Revista de la CEPAL nro. 78.

Amico, F. (2009) “Argentina y las lecciones de la post convertibilidad: La insostenible levedad del keynesianismo”, AEDA, Seminario: Oportunidades y Obstáculos para el Desarrollo de Argentina. Lecciones de la post-convertibilidad.

Arceo N., Monsalvo A. y Wainer A. (2007) “Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: la Argentina de la posconvertibilidad” en Realidad Económica N°226, Bs. As., Argentina.

Bacharach, M. (1970). *Biproportional matrices and Input–Output exchange*. Cambridge University Press.

Beccaria, L. y Gonzalez, M. (2006). “Impactos de la dinámica del mercado de trabajo sobre la distribución del ingreso y la pobreza en argentina”, en Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía.

Briner M., Sacroisky A. y Bustos Zabala M. (2007). “Desafíos de la reconfiguración productiva en Argentina”, DT N°16 CEFID-AR, Bs. As., Argentina.

Coatz, D., García Díaz F. y Woyecheszen, S. (2010). “Acerca de la dinámica creciente de la heterogeneidad productiva y social en la argentina. Un aporte para repensar las políticas públicas”, en Boletín Informativo Techint.

Damill, M. y Frenkel, R. (2009). “Las políticas macroeconómicas en la evolución reciente de la economía argentina”, CEDES, ISSN 1851 – 2429, nro. 65.

Damill, M. y Frenkel, R. (2006). “El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera”, Revista de la CEPAL, N° 88, Santiago de Chile.

Fernandez Bugna, C. y Porta, F. (2008). “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, en Kosacoff, B. (Ed.) (2007) Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002–2007. CEPAL.

Fiorito, Alejandro (2008). “Demanda efectiva a largo plazo, puja distributiva y restricción externa”, Universidad Nacional de General Sarmiento.

Furtado, C. (1961) “Desarrollo y subdesarrollo”, Editorial Universitaria de Buenos Aires.

Heymann y A. Ramos (2010). “An Unfinished Transition: Inflation and Macro Policies in Argentina Post- Convertibility”, Documento de Trabajo 104, Departamento de Economía Universidad del Salvador.

Hirschman, A. (1958). “The Strategy of Economic Development”, New Haven, Conn.: Yale University Press, ISBN 0–300–00559–8.

Kosacoff, B. (2007). “Hacia un nuevo modelo industrial. Idas y vueltas del desarrollo argentino”, Capital Intelectual.

Prebisch, R. (1949). “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas (E.CN.12/89)”, Santiago de Chile, Naciones Unidas.

Pinto, A. (2008). “Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina”, Revista de la CEPAL nro. 96, diciembre.

Pinto, A. (1970). “*Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina*”, en *Inflación: raíces estructurales*, México: Fondo de Cultura Económica.

Rasmussen, P.N. (1958). *Studies in Intersectorial Relations* (Amsterdam: North-Holland Publishing Co.

Roccatagliata, Juan A. (2008). “Una visión actual y prospectiva desde la dimensión territorial”

Schuschny A. R. (2005). *Tópicos sobre el Modelo de Insumo-Producto: teoría y aplicaciones*. CEPAL, Santiago de Chile.

Tavosnanska, A. y Herrera, G. (2008). “*La industria argentina a comienzos del siglo XXI. Aportes para una revisión de la experiencia reciente*”. Mimeo. Buenos Aires.

Análisis del empleo no registrado y propuestas para su disminución

Ariel Lieutier*, Sergio Woyecheszen* y Gustavo Ludmer*

I. Introducción

En el presente trabajo, se analiza sobre los diversos factores asociados a la incidencia del empleo no registrado en Argentina, el cual aparece como modalidad límite de los episodios de precariedad laboral. Dada su magnitud, persistencia en el tiempo y las consecuencias que deriva sobre el tejido productivo y social, se constituye asimismo como una problemática de primer orden que requiere de soluciones urgentes, a partir del diseño de políticas integrales en la materia.

Se indagará sobre el impacto que la informalidad tiene para los trabajadores que la sufren. Lejos de las visiones que sostienen que dicha problemática es una suerte de concertación entre empleadores y trabajadores, la evidencia muestra que, en la mayoría de los casos, su presencia responde a la situación de vulnerabilidad del trabajador frente al empleador. Sus impactos son notables, no solo en materia de protección social, sino también en las distintas trayectorias de las remuneraciones.

El trabajo está articulado en distintas secciones. En la segunda, se presenta someramente un resumen sobre la evolución histórica de los distintos referentes conceptuales en torno de esta categoría, en particular desde la óptica latinoamericana.

En la tercera, se realizará un análisis de largo plazo del empleo no registrado en Argentina, abarcando los distintos rasgos asociados a la instauración del régimen de convertibilidad y el patrón de crecimiento actual.

La cuarta sección, por su parte, explora en qué medida las características personales, ocupacionales y de la unidad productiva afectan la incidencia de esta problemática. Los datos provienen del trabajo con los microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), de series estadísticas del Ministerio

*Los autores son integrantes del Departamento de Trabajo de SID Baires.

de Trabajo de la Nación y del Módulo de Informalidad Laboral de la EPH del cuarto trimestre de 2005.

La quinta presenta algunas recomendaciones de política específicas para cada uno de los grupos identificados en la sección anterior. En particular, esto cobra vital importancia según la visión que comparten los autores pues sostiene que comprender la multiplicidad de factores interactuantes resulta una tarea fundamental como primer paso en la elaboración de políticas públicas que den una respuesta integral.

Finalmente, la última sección presenta las reflexiones finales del trabajo.

II. El concepto de informalidad laboral en perspectiva histórica

En la actualidad existe un marcado consenso respecto a la centralidad de la informalidad laboral en la interpretación de los cambios ocurridos desde la década del 70, al interior de los mercados de trabajo, en particular de las economías emergentes.

Ello deriva tanto de la naturaleza y significado de los elementos asociados a esta problemática como de sus consecuencias directas e indirectas sobre la estructura no solo social sino también económica, alterando el proceso mismo de acumulación y desarrollo.

En perspectiva histórica, uno de los trabajos pioneros en esta área de investigación fue el de Lewis (1954), donde se analizaban los mercados laborales de los países en desarrollo desde una óptica dual. En particular, se identificaba la existencia de un sector primario tradicional que se caracterizaba por expulsar mano de obra, en coexistencia con un sector industrial moderno, urbano, que tendía a la absorción de la mano de obra migrante.

En este marco, se desarrolló en América Latina un largo debate en torno al concepto de marginalidad, asociado a la precarización del tipo de inserción de los nuevos trabajadores provenientes de los ámbitos rurales. La discusión presentaba diferentes aristas. La escuela de la DESAL, desarrollada en Chile, adjudicaba la eventual incapacidad de inserción a las características del propio individuo.

En contraposición con esta teoría, distintos teóricos de la Teoría de la Dependencia abordaron la problemática desde la perspectiva de la estructura económica y sus interrelaciones con el campo social. Dichos autores concebían que la existencia de la masa marginal de trabajadores era producto no de sus propios rasgos, sino de la incapacidad de los sectores productivos modernos de las economías latinoamericanas de absorber la totalidad de la mano de obra expulsada de las actividades tradicionales, conformando un ejército industrial de reserva (Quijano, 1973).

Hacia inicios de la década de la década del 70, a partir de una serie de estudios antropológicos en África, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) inauguró la conceptualización de lo que se conformaría como Sector Informal (SI). El mismo incluía a los trabajadores pobres, al margen de la legislación laboral y con ingresos insuficientes, en actividades con pequeña escala y fuertes deficiencias en sus niveles tecnológicos.

Dicho concepto resultó la base para el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC–OIT), que, utilizando como unidad de análisis al establecimiento productivo, asoció sus limitaciones a las bajas capacidades de generación y apropiación de excedentes económicos, alterando la diversidad y profundidad del tejido industrial y las tendencias en empleo y salarios.

Como resultado de ello, se habría desatado un cuadro de creciente heterogeneidad estructural (HE), con firmas operando a niveles sustancialmente diferentes de productividad, tomando relevancia un estrato de empresas cuya lógica parecía responder a la subsistencia, ante la falta de oportunidades de mejores empleos (Beccaria, 2008). Este incluía a los trabajadores por cuenta propia (usualmente exceptuando profesionales y técnicos), familiares no remunerados y ocupados en unidades de hasta 5 personas.

En paralelo a este enfoque, que podría asociarse a los estudios del Estructuralismo Latinoamericano, se desarrollarían al menos dos perspectivas adicionales, una ligada al neoestructuralismo norteamericano (Portes, Castells y Benton, 1989) y la otra al neoliberalismo, a partir del trabajo de de Soto (1989).

En el primer caso, se destaca el carácter funcional que el Sector Informal Urbano (SIU) mantendría con la economía capitalista moderna. En particular, dada la reducción del costo de reproducción de la fuerza de trabajo al subcontratar o tercerizar actividades del sector formal en unidades de menor tamaño, que remuneran la mano de obra a menores salarios, en general bajo la forma de contratos a tiempo determinado, en muchos casos evadiendo los pagos a la seguridad social.

Por su parte, para el enfoque “*a la de Soto*”, el punto focal de generación y persistencia del SIU se encontraría en la excesiva regulación del Estado sobre las actividades económicas. Según esta visión, ante la “sofocante” intervención a la actividad privada, el SIU se conformaría como una zona de refugio ante los altos costos asociados a la formalización de la mano de obra.

Llegado a este punto, cabe preguntarse acerca de la existencia de ciertos solapamientos conceptuales entre las distintas perspectivas presentadas, y si ello podría –al menos potencialmente– invalidar todo intento de establecer

epistemológicamente qué teoría presenta el mayor poder explicativo (ver Narodowski, Panigo y Dvoskin, 2010).

¿No es claro que pueden existir yuxtaposiciones entre la vieja unidad productiva del SIU y los establecimientos donde se tercerizan actividades? ¿No son estas firmas donde la incidencia de formalizar a los trabajadores puede determinar la viabilidad del negocio, dada la elevada participación de los costos de contratación de la mano de obra sobre los costos totales?

El análisis empírico revela que es en las unidades de menor tamaño y productividad donde se observa con mayor intensidad las distintas modalidades de precariedad laboral. Dichas unidades se encuentran generalmente subordinadas respecto a las tramas formales de producción, que buscan en ellas minimizar costos y transferir riesgos.

A nivel microeconómico, la funcionalidad respecto a este último derivaría de varios elementos, entre los que se destaca la reducción de los costos de la fuerza de trabajo (tanto en términos directos –menores salarios nominales– como indirectos, vía evasión de las contribuciones patronales) y la modificación de la configuración de la estructura y los tiempos de trabajo (esquemas salariales por rendimiento y/o producción, fragmentación de las vacaciones, polifuncionalidad, proliferación de contratos a tiempo determinado). Dicha configuración de empleo precario, si bien pueden dar cuenta de un aumento de la productividad del trabajo supone, al mismo tiempo, una mayor inestabilidad e inseguridad laboral.

En este marco, las mayores discontinuidades en la relación laboral así como la duración extendida en el desempleo no solo incrementan los riesgos de ruptura social y familiar del individuo, la pérdida de su identidad, el empobrecimiento y deterioro de sus condiciones de vida (Castel, 2002), sino que también afectan, en general, a todo el tejido social y productivo.

Por un lado, la informalidad laboral también afecta la demanda de bienes y servicios (vía moderación salarial), la equidad distributiva (dado su mayor incidencia en los deciles más postergados y los menores ingresos por tributación, que afectan las estrategias de redistribución), las capacidades de acumulación en las firmas (círculos viciosos entre baja inversión, escala, productividad, ingresos y acceso al crédito) y la volatilidad macroeconómica (mayor destrucción bruta de firmas y empleos, junto a una fuerte segmentación crediticia que desactiva las posibilidades de acompañar estas dinámicas), actuando como restricción estructural a los procesos de crecimiento y desarrollo (Cimoli, Primi y Pugno, 2006).

Hacia el final de la década de 1990, como respuesta a la aparición de estas nuevas modalidades de inserción vulnerable a los mercados de trabajo, la

OIT formularía el concepto de *Trabajo Decente (TD)*, definido como “aquella ocupación productiva que es justamente remunerada y se ejerce en condiciones de libertad, equidad, seguridad y respeto a la dignidad humana”. Dicha definición se relacionaba con cuatro áreas prioritarias de los mercados de trabajo como son los derechos del trabajador (en particular, los que surgen de los convenios principales de la propia OIT), calidad del empleo (en términos de remuneración y condiciones de trabajo), protección social y diálogo social tripartito.

Esta nueva conceptualización se plasmaría, en 2002, en lo que sería la *Economía Informal*, aquel “conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que, tanto en la legislación como en la práctica, se encuentran insuficientemente contemplados por sistemas formales” (Congreso Internacional del Trabajo 90, 2002).

En los hechos, la nueva definición tuvo por objeto no solo la consideración de aquellas unidades productivas incluidas en el viejo Sector Informal, sino también a las ocupaciones al margen de las normas laborales, de fuerte asociación con episodios de precarización y desprotección social, que se encontraban dentro de unidades productivas formales.

De esta forma, el consenso actual permitiría describir las características sintéticas que subyacen detrás de las distintas formas de empleos atípicos, tanto a nivel de establecimiento (cercano al SIU) como en el tipo de inserción ocupacional en el mercado de trabajo.

En ambos casos, sin embargo, se destaca la preeminencia de los conceptos asociados a la precariedad laboral, con el no registro a la seguridad social como modalidad límite, lo que se manifiesta en la creciente atención a las cuestiones de protección social y estabilidad de empleo e ingresos en las agendas de política.

En particular, se integran así diversas situaciones entre las cuales se encuentran casos donde el trabajador no cuenta con los beneficios de la Seguridad Social como obra social, salarios de convenio, jubilación, vacaciones pagas, indemnización por despido, aguinaldo, entre otros. Por su parte, en algunos casos extremos sufren de desprotección legal frente a situaciones de abuso por parte de los empleadores, que en algunos casos derivaron en situaciones de trabajo esclavo (Lieutier, 2010).

Sin embargo, cabe advertir la diversidad de situaciones intermedias que engloba la problemática, donde quizás existan casos donde al trabajador no se le realizan los aportes personales ni las contribuciones previsionales correspondientes, pero sí recibe salarios de convenio o cobertura de la obra social.

A los fines analíticos del presente trabajo, se utilizará el concepto de informalidad laboral como equivalente a trabajo asalariado no registrado, pese a que dicho fenómeno sea más amplio, e incluya también a trabajadores cuentapropistas y autónomos.

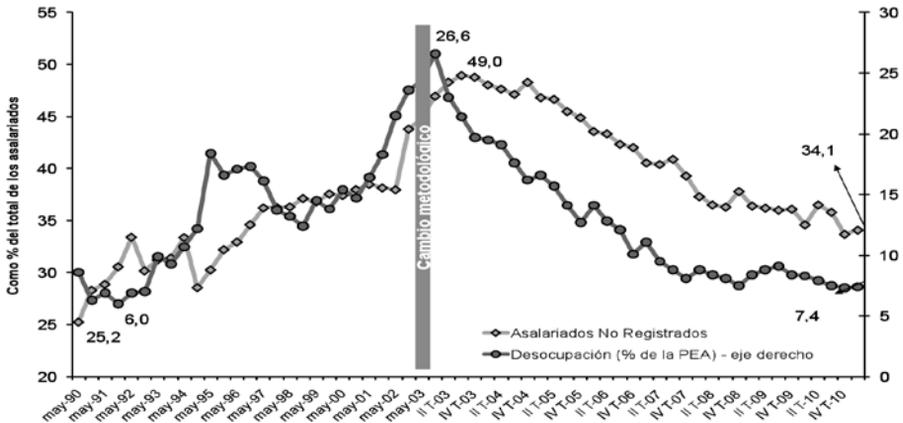
III. Evolución histórica del empleo no registrado en nuestro país

A continuación se realizará un breve análisis sobre la evolución de la problemática del empleo no registrado en la historia reciente del mercado de trabajo de Argentina, entendido como modalidad límite de distintos episodios de precariedad laboral. Ello supone, en esencia, una inserción endeble en los sistemas de relaciones de trabajo en las firmas, sin garantías de estabilidad y seguridad laboral, fuertemente penalizados por ingreso.

La instalación de la desocupación como la principal problemática del mercado laboral argentino soslayó otros cambios nocivos para los trabajadores generados desde la crisis del modelo sustitutivo, en particular durante la vigencia de la Convertibilidad (Lieutier y Ludmer, 2011). En particular, la creciente incidencia de ocupaciones informales se ha ido constituyendo como instrumento central en la interpretación de la dinámica del mercado de trabajo en Argentina. Ante la persistencia de la desocupación masiva, el empleo en condiciones informales cobró legitimidad entre la población, al representar un mal menor ante la alternativa de quedar sin trabajo (MTEySS, 2006).

Para mayo de 1990, la tasa de asalariados no registrados (sin descuento jubilatorio) ascendía a 25,2% (ver Gráfico I), según información de la EPH del INDEC. En mayo de 1994, se situaba en torno a 33,4%: producto del cambio estructural del mercado de trabajo argentino, al cabo de solo cuatro años, el trabajo precario había aumentado 8,2%, ante la mirada pasiva de las autoridades nacionales.

Gráfico I. Evolución de la informalidad laboral y la desocupación 1990–2010



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Ministerio de Trabajo e INDEC.

La reducción de la incidencia de la informalidad laboral durante la crisis del Tequila en 1995 fue producto de que los puestos informales fueron los primeros en ser destruidos. En este sentido, cabe señalar que una de las características que generalmente se identifica en un puesto informal es la carencia de indemnización por despido. Por su parte, el aumento desde 28,6% de fines de 1994 a 37,1% en octubre de 1998, también respondió a que dicha recuperación económica solo creaba puestos de trabajo de reducida calidad.

La última medición durante el esquema macroeconómico de la convertibilidad fue en octubre de 2001, donde al 38,1% de los asalariados no se les realizaba los aportes jubilatorios correspondientes. En solo diez años, la informalidad había aumentado 13 puntos porcentuales.

Uno de los factores asociados a dicho incremento ha sido el sostenido aumento de la desocupación. En un contexto de destrucción de empleos, el autoempleo y el empleo precario informal se volvieron dos alternativas frecuentes, legitimadas por la sociedad. En este sentido, entre 1991 y el primer trimestre de 2003, la desocupación en nuestro país se disparó de 6,3% a 26,6% de la Población Económicamente Activa (PEA)¹.

El principal argumento esgrimido desde las autoridades nacionales de aquel entonces, en línea con las ideas del Consenso de Washington, era que la informalidad resultaba un camino no deseado, pero un camino al fin, para alcanzar la “deseable” flexibilización del mercado laboral.

Las dificultades del aparato productivo nacional para reconvertirse y adaptarse a las hostiles reglas de juego planteadas por la convertibilidad explicarían en parte el fenómeno de deterioro de las condiciones laborales. En efecto, entre 1998 y 2002, en nuestro país se perdieron más de 30 mil empresas producto del contexto macroeconómico que favorecía a la especulación financiera y a las empresas privatizadas de servicios públicos, en detrimento del trabajo y la producción nacional.

La problemática de la informalidad se acentuó durante la salida de la convertibilidad, entre 2002 y 2003. Como dichos años se caracterizaron por una elevada incertidumbre en la mayoría de los agentes económicos, ante los primeros estímulos al crecimiento de la producción, la casi totalidad de los empresarios respondieron incorporando trabajadores no registrados en la seguridad social, alcanzando un 49% del total de los asalariados en el tercer trimestre de 2003, valor récord de la historia argentina.

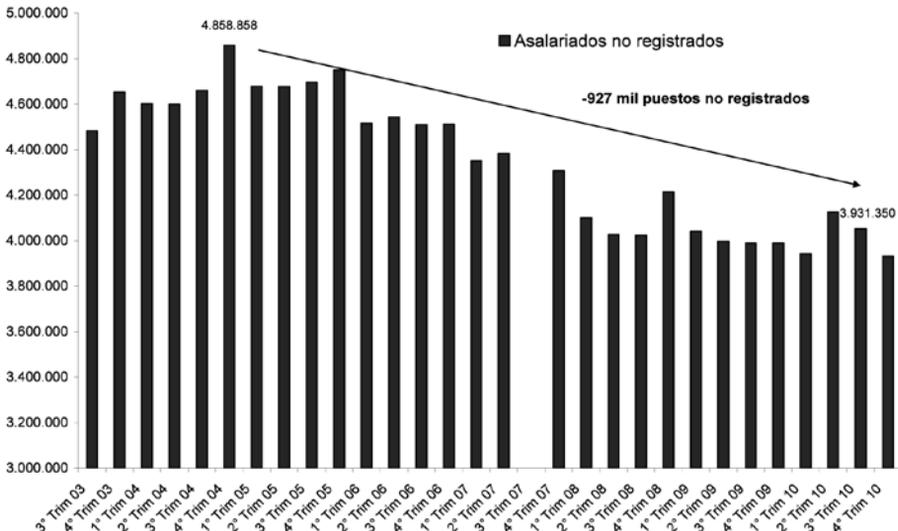
¹ Para el presente análisis se incluyó a los beneficiarios de los Planes Jefes de Hogar dentro del conjunto de desocupados.

Sin embargo, la salida de la Convertibilidad y la instalación de un esquema macroeconómico que favorecía la producción nacional permitieron el inicio un período de notable crecimiento económico, que se sostuvo en el tiempo. En efecto, desde 2003 a la actualidad, el Producto Interno Bruto (PIB) de nuestro país acumuló un crecimiento de más de 85%, con un destacado dinamismo del empleo, la creación de nuevas empresas (en especial, micro, pequeñas y medianas, MIPyMEs) y la inversión productiva, tanto del sector privado como del público.

Esta dinámica derivó, desde entonces, en un proceso de disminución continua de la informalidad laboral, principalmente por la masiva creación de nuevos puestos de trabajo registrados (más de 3 millones entre 2003 y 2010) y por el blanqueo de buena parte de los no registrados. Esto último fue posible, entre otros elementos, dada la caída de la desocupación (que otorgó mayor poder de negociación a los trabajadores) y al fortalecimiento de las políticas inspectivas y de fomento del empleo registrados.

Este comportamiento puede verse también al analizar la evolución de la cantidad de asalariados no registrados, que mostraría una tendencia decreciente desde el cuarto trimestre de 2004 (ver Gráfico II).

Gráfico II .Evolución de los asalariados no registrados



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Ministerio de Trabajo.

Si se indaga hacia dentro de estos movimientos, se destacan en particular dos factores. En primer lugar, la creación de más de 3 millones de puestos de

trabajo registrados en la Seguridad Social. En segundo término, la eliminación neta de puestos no registrados. En este sentido, entre el cuarto trimestre de 2004 y mismo período de 2010, se eliminaron más de 927.000 puestos de trabajo no registrados, que en su gran mayoría fueron reemplazados por otros registrados, según información del MTEySS.

Como resabios de la reactivación económica en la actualidad aún persisten prácticamente 4 millones de puestos de trabajo no registrados urbanos, de los cuales un gran porcentaje no son de fácil reconversión y/o registración. Esto significó, para el primer trimestre de 2011, que la tasa de no registro a la seguridad social afectara a 34,1% del total de los asalariados en centros urbanos de nuestro país. A estos se les deben sumar aproximadamente unos 750.000 puestos no registrados de las zonas rurales.

Como puede observarse a simple vista en ambos gráficos, la caída de la informalidad se ha desacelerado en los últimos dos años. Esto indicaría que, en la actualidad, un gran porcentaje de los puestos no registrados, no son de fácil reconversión y/o registración. Se vuelve necesario abordar la problemática con un conjunto de políticas específicas. Entre ellas se destacan políticas laborales, productivas, crediticias, de fomento a la creación y registración de MIPyMEs, de capacitación de los trabajadores, entre otras.

Así, a pesar de que a partir de fines de 2006 se produjo una importante reducción de la informalidad, a fines del 2009 la tasa de trabajo no registrado se encontraba ligeramente por debajo de la del 2003, y aún 10 puntos por encima de la de inicios de los '90.

Aún hoy día existe una corriente de pensamiento que asigna al asalariado la responsabilidad de ser informal. En particular, esa es la visión imperante en algunos organismos multilaterales de crédito (como el Banco Mundial), que sostiene que la informalidad laboral es una decisión del propio trabajador, para ahorrarse las cargas sociales, y de esta manera incrementar su salario real de bolsillo.

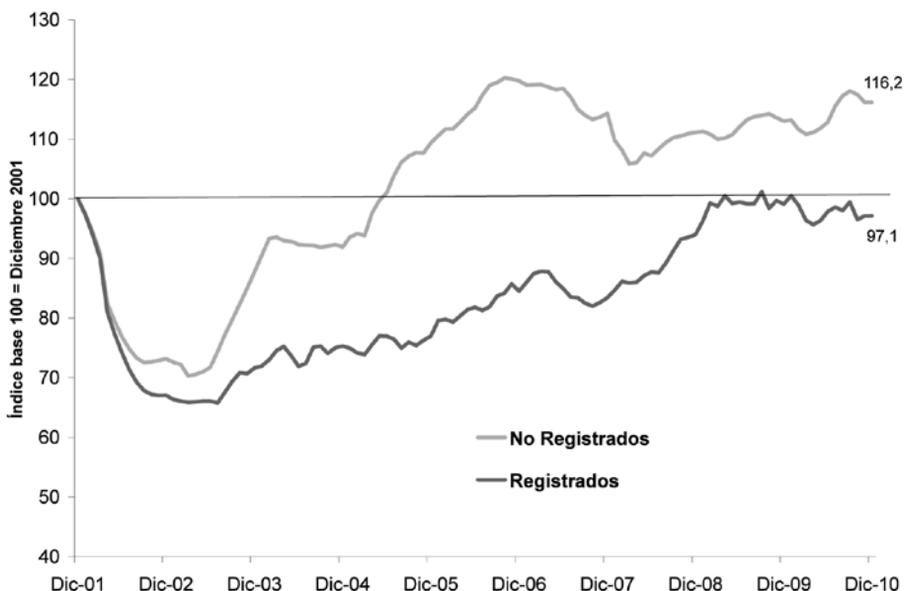
La evidencia empírica que surge de los resultados del Módulo de Informalidad Laboral que se adjuntó durante el cuarto trimestre de 2005 en la EPH, indica lo contrario. En particular, se consultó a todos los asalariados informales si su empleador lo habría aceptado trabajando en la formalidad. Más del 95% de los encuestados respondió negativamente, que su patrón solo lo aceptaba en la informalidad.

Dicha hipótesis también se refuta empíricamente por el hecho de que, dadas las mismas calificaciones, el obrero registrado suele cobrar, en la mayoría de los casos, un salario de bolsillo superior al del asalariado no registrado.

La información del Módulo arroja que para el cuarto trimestre de 2005, un asalariado informal en una unidad productiva formal ganaba solo un 65% de lo que ganaba un trabajador formal con iguales características. En el caso del informal en una unidad productiva formal, solo ganaba 40% de lo que ganaba el registrado en la unidad productiva formal.

Para terminar de contradecir el argumento anterior, también se puede analizar lo ocurrido con la evolución de los salarios reales, tanto de los asalariados privados no registrados como de los registrados. Deflactando las series de salarios nominales de ambos rubros que publica el INDEC, con el índice de inflación minorista elaborado por el Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA), puede observarse cómo la diferencia de remuneraciones reales se amplió 20% desde diciembre de 2001 a mismo mes de 2010.

Gráfico III. Evolución de los salarios reales de los asalariados registrados y de los no registrados



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de salarios de INDEC e IPC Cenda.

IV. Descripción de los factores asociados a la informalidad laboral

En la sección anterior se realizó una breve reseña histórica de la evolución reciente de la problemática en nuestro país. En la presente, se analizará con mayor profundidad la configuración actual, dada la heterogeneidad de situaciones que incluye.

En este sentido, la condición de no registro engloba a un conjunto ampliamente heterogéneo de situaciones, que incluye desde ocupaciones en empresas donde si bien los trabajadores no se encuentran registrados, trabajan en condiciones relativamente equivalentes a sus pares, hasta unidades en las que se verifican trabajo infantil y trabajo esclavo. Por ello, para continuar con la tendencia de los últimos años de reducción de su incidencia, es necesaria la implementación de políticas diferenciadas según el tipo de unidad que se trate.

Para ello, primero se indagará en las características de la oferta de la mano de obra asalariada que se encuentra no registrada en términos de sexo, edad, posición en el hogar y nivel de instrucción. Luego se pasará a analizar el lado de la demanda de empleo asalariado no registrado, en términos del tamaño de la empresa, la actividad principal que realiza y la calificación de la tarea que se trata.

En una primera instancia del análisis, se tomaron datos publicados por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación (MTEySS) elaborados en base a información de la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (EPH del INDEC).

En el Cuadro I, se presentan los asalariados no registrados caracterizándolos según su sexo, su edad, su posición en el hogar y su nivel de instrucción. Se presentan la cantidad de trabajadores no registrados para cada una de las características, el porcentaje de no registro para dichas características y el de participación de dicha características en el total de los asalariados no registrados. Los datos corresponden al promedio de los cuatro trimestres de 2010.

Cuadro I. Características individuales de los asalariados no registrados

Promedio 2010			
	en cantidad de trabajadores	en % de los asalariados de iguales características	en % del total de asal. no registrados
Total	4.012.678	35,2%	100,0%
Sexo			
Varones	2.046.034	31,5%	51,0%
Mujeres	1.966.644	38,8%	49,0%
Edad			
Hasta 24 años	964.819	55,7%	24,0%
Entre 25 y 34 años	1.171.518	31,8%	29,2%
Entre 35 y 49 años	1.117.098	29,2%	27,8%
Entre 50 y 59 años	484.759	29,8%	12,1%
60 años y más	274.484	39,8%	6,8%
Posición en el hogar			
Jefe	1.566.815	28,9%	39,0%
Cónyuge	807.299	33,3%	20,1%
Hijo	1.255.670	43,6%	31,3%
Otros	382.894	46,7%	9,5%
Nivel de instrucción			
Hasta primario incompleto	320.202	64,9%	8,0%
Primario completo	1.024.430	50,0%	26,5%
Secundario incompleto	922.992	49,0%	23,0%
Secundario completo	903.386	31,5%	22,5%
Terc/univ incompleto	485.643	27,0%	12,1%
Terc/univ completo	356.025	13,7%	8,9%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación (MTEySS).

Con relación al sexo, puede observarse que de los 4.012.678 trabajadores no registrados que existían en promedio durante 2010, la mitad fueron mujeres y la mitad varones (49 y 51% respectivamente). Sin embargo, como la tasa de actividad en mujeres es tradicionalmente menor que en hombres (46,5 versus 72,4%² respectivamente), la incidencia de la informalidad fue considerablemente superior para el total de las mujeres que de los hombres³. En particular, 38,8% de las asalariadas totales se encontraban en la informalidad para 2010, cuando dicho porcentaje para los hombres se limitaba a 31,5%.

En términos de edad del trabajador no registrado, la incidencia de dicha problemática fue superior para los trabajadores más jóvenes (de hasta 24 años) y para los mayores (más de 60 años), disminuyendo su peso en las edades intermedias.

Si se analiza la informalidad según la posición que tenga el trabajador en su hogar, puede observarse cómo la incidencia fue significativamente superior para los hijos y los cónyuges (43,6 y 33,3% respectivamente), que para el jefe de hogar (28,9%).

Al analizar el nivel de instrucción del trabajador no registrado, puede observarse que existe una relación inversa entre capacitación e incidencia de la informalidad. Sin embargo, según la visión de los autores, esto no significa necesariamente que la responsabilidad de estar no registrado es de la baja productividad del trabajador. Lo que probablemente ocurre, como se demostrará más adelante, es que aquellos trabajadores menos capacitados solo logran integrarse en los empleos de menor calidad, más precarios, que se encuentran en la informalidad.

El contraste entre 64,9% de incidencia de la informalidad laboral para aquellas personas con estudios primarios incompletos, con el 13,7% de quienes cuentan con terciario o universitario completo.

Por su parte, en el Cuadro II se presentan la cantidad de asalariados no registrados pero esta vez caracterizándolos según la rama de actividad, el tamaño del establecimiento (medido por la cantidad de trabajadores que posea) y la calificación de la tarea realizada por el trabajador. Para cada uno de los ítems se presenta la cantidad de trabajadores no registrados, el porcentaje de incidencia del no registro y la participación de dicho ítem en el total de los asalariados no registrados. Nuevamente, los datos corresponden al promedio de los cuatro trimestres de 2010.

² Según información del INDEC.

³ Cabe destacar que la contribución de cada característica al total de los asalariados no registrados dependerá de su tasa de no registración y de su tasa de actividad.

Cuadro II. Características por empresa y sector de los asalariados no registrados

	Promedio 2010		
	en cantidad de trabajadores	en % de los asalariados totales	en % del total de asal. no reg.
Total	4.012.678	35,2%	100,0%
Rama de actividad			
Actividades primarias	52.374	31,3%	1,3%
Industria manufacturera	426.614	28,9%	10,6%
Construcción	494.614	62,6%	12,3%
Comercio	680.919	39,7%	17,0%
Hoteles y restaurantes	188.439	43,9%	4,7%
Transporte, almacenaje y comunicaciones	292.537	37,7%	7,3%
Serv. financ., inmob., alquileres y empresariales	261.853	23,8%	6,5%
Enseñanza	80.575	6,7%	2,0%
Servicios sociales y de salud	175.303	24,0%	4,4%
Servicio doméstico	962.364	84,3%	24,0%
Otros serv. comunitarios, sociales y personales 4	377.684	20,0%	9,4%
Otras ramas	9.491	S/D	0,2%
Sin especificar	9.830	S/D	0,2%
Tamaño del establecimiento*			
hasta 5 personas*	1.439.483	60,2%*	35,9%
de 6 a 40 personas	982.964	28,7%	24,5%
más de 40 personas	393.390	9,9%	9,8%
Sin especificar	234.476		5,8%
Calificación de la tarea			
Profesional	161.697	17,2%	4,0%
Técnica	281.481	14,5%	7,0%
Operativa	1.526.333	28,4%	38,0%
Sin calificación	2.043.168	62,6%	50,9%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación (MTEySS).

* A los fines de la presente investigación, el empleo doméstico en hogares será tomado como un universo específico y diferenciado del resto, por lo que no serán agrupados como si se insertaran dentro de establecimientos entendidos como unidades productivas/empresas. El método alternativo realizado fue excluirlos para el análisis del tamaño del establecimiento, y recalculando las contribuciones al nuevo total (3.050.314) y la incidencia de la informalidad laboral para dichas características.

Como se desprende del Cuadro precedente, para el promedio del año 2010, la mayor cantidad de asalariados no registrados se concentraron en los sectores de servicios domésticos (962.364), el comercio (680.919), la construcción (494.614), la industria manufacturera (426.614) y otros servicios comunitarios, sociales y personales (377.684).

Por su parte, los sectores con mayor incidencia de la informalidad laboral se verificaron en el servicio doméstico (84,3%), en la construcción (62,6%), en los hoteles y restaurantes (43,9%), en el comercio (39,7%) y en el transporte, almacenaje y comunicaciones (37,7%).

Párrafo aparte merece la situación en el sector agropecuario de nuestro país. El Cuadro anterior fue elaborado en base a información provista por la EPH que se releva trimestralmente para 31 aglomerados urbanos de todo el país.

Como las actividades primarias son realizadas en su gran mayoría en zonas rurales, los resultados de la EPH son limitados. Es por esto que se obtiene un total de solo 52 mil asalariados no registrados en todo el país, cuando el consenso de los analistas indica una cifra muy superior.

Con fines meramente indicativos puede realizarse un sencillo ejercicio⁴ de estimación del empleo no registrado en las actividades primarias. Según los resultados preliminares del último censo en Argentina del año 2010 elaborado por el INDEC, la población total ascendía a 40,4 millones de personas. De ese total, aproximadamente 3,2 millones habitan en zonas rurales o pequeñas poblaciones menores de dos mil habitantes, dedicadas principalmente a las actividades primarias, con gran participación del sector agropecuario. Estimando una tasa de actividad del 40% y una tasa de desocupación de 8% para el agro, existirían para principios de 2011 en dicho sector, 1.180.000 trabajadores. Según información de Administradora Federal de Ingresos Públicos (AFIP), para enero de 2011 había 329.076 trabajadores primarios por los cuales se realizaban los aportes personales y las contribuciones patronales existentes.

Estos cálculos ilustrativos indicarían que para el primer trimestre de 2011, en el sector agropecuario de nuestro país había más de 850.000 trabajadores no registrados, lo que significaría una tasa de informalidad laboral de 72%. Esta aproximación colocaría al sector agropecuario como el segundo generador de informalidad laboral de nuestro país, luego del servicio doméstico.

Retomando el análisis anterior, también puede estimarse el porcentaje del empleo asalariado no registrado según los distintos tipos de empresas, agrupadas por su tamaño. En particular, se clasificará a las unidades productivas en base a la cantidad de trabajadores que empleen.

Siguiendo este criterio, durante 2010 la mayor proporción de asalariados no registrados (60,2% o 1,4 millones de trabajadores) se encontró en unidades productivas compuestas por hasta 5 personas. Por su parte, 28,7% (o 982 mil asalariados) en empresas de entre 6 y 40 personas y 9,9% (prácticamente 393 mil empleados) en empresas de más de 40 trabajadores.

Sin embargo, cabe aclarar que al interior de cada uno de los sectores de actividad económica, existen realidades muy heterogéneas, con causas presentes en ciertas ramas, y ausentes en otras. Por ejemplo, el sector industrial muestra una amplia diversidad de agentes en su interior. En el

⁴ La metodología empleada es similar a la que se utiliza en el artículo "Solo uno de cada 4 trabajadores rurales está registrado" del Instituto para el Desarrollo Social Argentino (IDESIA), del 31/07/2011.

mismo, coexisten terminales automotrices con amplias dotaciones de personal, donde prácticamente no se registran casos de asalariados no registrados, con el sector de indumentaria, cuya producción se caracteriza por la tercerización en unidades productivas informales, muchas veces clandestinas (Ludmer, 2010).

Es por esto que se torna necesario continuar profundizando el análisis. A continuación, se presentan de una segunda aproximación a la problemática. En esta oportunidad, la oferta de trabajadores fue desagregada en función del sexo, la edad y el máximo nivel educativo alcanzado, obteniendo los distintos porcentajes de incidencia del empleo asalariado no registrado. Los resultados fueron obtenidos en base a los microdatos de la EPH del INDEC para el tercer trimestre del 2010.

Cuadro III. Tasa de informalidad laboral según características individuales de los asalariados no registrados

Varones		Nivel Educativo			
		S.inst/P.inc	P.com/S.inc	S.com/U.inc	U.comp
Edad	16 a 24	91,4%	70,9%	33,9%	29,0%
	25 a 44	54,3%	40,4%	22,1%	14,0%
	45 a 65	49,6%	32,2%	20,1%	9,0%

Mujeres		Nivel Educativo			
		S.inst/P.inc	P.com/S.inc	S.com/U.inc	U.comp
Edad	16 a 24	69,2%	85,0%	52,8%	22,9%
	25 a 44	78,6%	65,5%	34,7%	15,3%
	45 a 65	70,4%	57,0%	32,4%	8,9%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC.

A modo de conclusión, puede verse que de los asalariados totales varones sin instrucción primaria, el 91,4% corresponden a posiciones no registradas. A medida que la edad va aumentando, existen menos probabilidades de que el trabajador sea informal. Lo mismo ocurre con el máximo nivel educativo alcanzado.

Por su parte, se puede hacer lo mismo con la demanda de mano de obra. Esta vez, se cruzaron los sectores de actividad económica, con los diferentes tamaños de las unidades productivas, también con los datos del tercer trimestre de 2010. A continuación se presentan los resultados.

Cuadro IV. Tasa de informalidad laboral por empresa y sector de los asalariados no registrados

Tasa de informalidad laboral Rama de actividad	Tamaño de la Empresa (en cantidad de trabajadores)		
	Hasta 5	de 6 a 40	más de 40
Industria	65,9%	32,8%	3,9%
Construcción	95,0%	47,7%	9,6%
Comercio al x mayor y menor, restaurantes y hoteles	63,4%	28,0%	8,5%
Transporte, comunicaciones y servicios conexos	68,8%	51,0%	9,4%
Interm. financiera, act.inmobiliarias, empres	51,3%	24,8%	7,1%
Servicios personales	53,1%	33,4%	13,3%
Servicio doméstico	84,0%	84,5%	s/d
Sector público	22,7%	11,8%	8,2%
Otros	81,8%	26,1%	3,7%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC.

Como también era de esperar, las tasas de informalidad laboral descienden para el mismo sector a medida que aumenta el tamaño de la unidad productiva. Esto probablemente se debe a su mayor visibilidad, que incrementa la probabilidad de ser inspeccionado, junto con una mayor aglomeración de trabajadores, que facilita la sindicalización, como forma de defenderse ante abusos por parte del empleador.

Por último, y para finalizar el análisis de la situación actual, a continuación se presenta un Cuadro con el porcentaje de contribución a la informalidad total del país, según sector y tamaño de la unidad productiva. Esta información contribuirá para determinar el impacto de las políticas orientadas según estas dos divisiones, a la hora de disminuir la incidencia de la problemática bajo análisis.

Cuadro V. Contribución a la informalidad laboral total según tamaño y sector de la empresa

Contribución a la informalidad total Rama de actividad	Tamaño de la Empresa (en cantidad de trabajadores)			
	Hasta 5	de 6 a 40	más de 40	Ns/Nr.
Industria	4,4%	4,0%	0,5%	3,1%
Construcción	7,8%	2,0%	0,2%	2,0%
Comercio al x mayor y menor, restaurantes y hoteles	12,3%	4,9%	0,5%	3,1%
Transporte, comunicaciones y servicios conexos	2,4%	2,8%	0,8%	1,4%
Interm. financiera, act.inmobiliarias, empres	3,0%	1,9%	0,6%	1,1%
Servicios personales	3,5%	3,2%	1,4%	2,2%
Servicio doméstico	24,2%	0,0%	0,0%	0,0%
Sector público	0,2%	1,6%	2,3%	1,2%
Otros	0,6%	0,3%	0,1%	0,1%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC.

V. Propuestas de políticas económicas para reducir la informalidad

Como se ha visto, la informalidad laboral es un concepto muy heterogéneo en el que se agrupan situaciones muy disímiles entre sí. Es por esto que para

un correcto abordaje de esta problemática, se requiere de una multiplicidad de políticas específicas.

Por lo general, existe una idea arraigada en el sentido común que indica que para reducir la informalidad, la mejor política es exclusivamente a partir de la intensificación de la inspección laboral. Desde nuestro punto de vista, si bien la política de fiscalización resulta fundamental y ha tenido importantes logros a partir del año 2005, también presenta limitaciones para enfrentar algunos núcleos resistentes de la informalidad. Esto obliga a plantear y repensar algunas líneas de intervención complementarias.

A los fines expositivos, se agruparán las estrategias de intervención en cuatro grandes líneas: Inspección laboral, intervención sobre la oferta laboral, intervención sobre la demanda laboral y el empleo doméstico.

a. Inspección laboral

La inspección de trabajo es clave para garantizar el cumplimiento de las reglas que emanan de la legislación laboral y tiene su razón de ser en intentar balancear la asimetría existente entre empleadores y trabajadores. Para ello, los organismos fiscalizadores del Estado deben controlar el cumplimiento de la normativa y utilizar sus facultades y su capacidad punitiva para transformar la realidad y adecuarla a derecho (Lieutier, 2010).

Es por ello que la inspección laboral resulta la piedra angular sobre la que descansa cualquier conjunto de políticas públicas que busquen reducir la informalidad laboral. En particular, una de las causas que explican la presencia de trabajo no registrado, es que parte de los empleadores utilizan la elusión laboral como estrategia de minimización de sus costos.

La conveniencia o no de aplicar esta estrategia por parte de los empleadores descansa en la interacción de dos factores: que dicha elusión sea o no detectada por los organismos fiscalizadores; y del costo que deba afrontar el empleador en caso de ser detectado. Es decir, el empleador tendrá mayores incentivos económicos para mantener posiciones no registradas si su riesgo de ser detectado es reducido, y si el costo de las multas, también lo es.

Es así que la potenciación de la política inspectora debe considerar tanto el aumento de las probabilidades para el empleador de ser detectado como del costo de sanción para aquel que elude las normas laborales.

Por lo tanto, si se busca continuar con la reducción de la informalidad laboral, se torna necesaria la articulación por parte de las distintas instancias del Estado, sea nacional, provincial o municipal, de un esquema de incentivos que desaliente la informalidad laboral.

A lo largo de los sucesivos procesos de precarización del mercado laboral argentino, cuya máxima expresión fue la década de 1990, las autoridades nacionales optaron por relajar este esquema de incentivos, utilizando como argumento la preferencia del empleo informal a la alternativa del desempleo. No es casualidad, que en los años que eso ocurrió la incidencia de la informalidad laboral haya aumentado tanto, en particular, durante la crisis ocasionada por el colapso de la convertibilidad.

Ahora bien, según información de la AFIP y del Ministerio de Trabajo, es posible estimar que existían al menos unos 730.000 empleadores en todo el país para el año 2010. Ese total se compone por 550.000 empresas formales y 180.000 unidades productivas informales ascenderían a no menos de 180.000.

La magnitud de dichas cifras demuestra la dificultad para inspeccionar la totalidad de los establecimientos. Incluso aunque se tuviera registro preciso de todas las unidades informales, del que por su propia naturaleza se carece completamente, sería materialmente imposible acceder a inspeccionarlos en un plazo y una frecuencia razonable. Por otra parte, aún quedarían por controlar las unidades formales según el módulo de informalidad laboral de la EPH se concentraba 41% del trabajo asalariado no registrado⁵.

Para mitigar estas dificultades es posible realizar algunas acciones. La primera es continuar con el aumento de la presión inspectiva, reforzando los cuerpos de inspectores tanto de dependencias nacionales (Ministerio de Trabajo y AFIP) como provinciales.

Por otra parte, existe un amplio margen para avanzar en la mejora de la planificación de las inspecciones, sobre todo en los distintos organismos provinciales, a fin de lograr una mayor efectividad en la labor.

Por lo general, la planificación de las inspecciones se realiza a partir de las denuncias ingresadas en cada organismo, ya sea provenientes de entidades sindicales, de organizaciones no gubernamentales, de trabajadores y/o de particulares. Existe cierta correlación positiva, difícil de cuantificar, entre las denuncias presentadas y el nivel de sindicalización del sector. Por lo tanto, los trabajadores más desprotegidos tienen, en general, una menor tendencia a denunciar su condición, ya sea por temor a pérdida del empleo o por los complejos vínculos que se generan con su empleador⁶.

⁵ Sin embargo, este porcentaje puede ser menor debido a que dicha cifra era del 4to trimestre de 2005. Es probable que la registración de los puestos informales hasta la actualidad haya sido mayor en las unidades formales, que en las informales y los hogares, perdiendo participación en el total de informalidad.

⁶ En las pequeñas unidades existe una relación cotidiana y mayor cercanía personal entre el trabajador y el empleador lo que genera que existan mayores inhibiciones para denunciar las//

Entonces, esta forma de trabajar “por demanda” que caracteriza a los organismos de inspección tiende a excluir de la agenda a aquellos emprendimientos más pequeños que son típicamente empleadores de baja calidad. La mayor inestabilidad laboral y la vulnerabilidad de todo el negocio llevan a que el trabajador interprete que existen posibilidades de perder la relación laboral en caso que se realice una inspección.

De aquí surge la necesidad de que las áreas de inspección laboral cuenten con una planificación de inspecciones propia, adaptada a la realidad local de cada jurisdicción, trabajando articuladamente con otras áreas de fiscalización para obtener una mejor información que permita incrementar la efectividad de las inspecciones.

Asimismo, la intervención articulada sobre la cadena de valor permite recorrer el circuito de los bienes y servicios e identificar si en la trazabilidad de los mismos se encuentran unidades que recurren a la elusión laboral.

En definitiva, es importante trabajar para sobre la percepción de que el riesgo de detección de trabajo no registrado se encuentra en aumento, lo que podría inducir a los empleadores a cambiar su comportamiento de manera preventiva. Un buen ejemplo en esta línea fue el fuerte operativo de inspección desarrollado a principio del año 2011 sobre el trabajo agrario que fue acompañado por una importante campaña de difusión y logró instalar en la agenda pública la problemática.

Las medidas sugeridas previamente permiten aumentar la probabilidad de detección del trabajo no registrado, entre otras. Junto con ello, resulta necesario trabajar en el aumento de los costos potenciales a los que se exponen los empleadores que mantienen trabajo no registrado.

Aquellos empleadores que eluden las normas laborales y son detectados son pasibles de multas, las que en ocasiones incluso llegan a ser muy costosas. Sin embargo, la cuantía de las multas no pareciera ser suficiente como elemento disuasivo para estas conductas.

En algunos casos, la viabilidad del negocio depende directamente de la elusión de las normas (sobre estas situaciones se profundizará más adelante). En los casos en que son multados, algunas empresas son llevadas a la quiebra para no pagar dichas multas y luego reabren con otra razón social y CUIT.

Sin embargo, existen otras situaciones en que la ganancia por la elusión laboral es superior a las posibles multas. Esto se suma al hecho de que la evasión

///condiciones laborales que en emprendimientos de gran escala donde la relación entre empleador y trabajador es más personal.

es constante, ya que se ahorran fondos todos los meses, mientras que la multa es solo una posibilidad, en caso de que se realice la inspección.

Cabe interrogarse, entonces, si las multas son suficientes para desincentivar estas prácticas, y si no corresponde reflexionar sobre la posibilidad de, en determinados casos –en los que la gravedad de la falta lo amerite– se apliquen otro tipo de sanciones que afecten al corazón del negocio en las que se da la vulneración de los derechos laborales. De esta manera, el riesgo de que el empleador pueda verse expuesto a una sanción potencial de estas características, más allá de las monetarias, desincentivaría la utilización de estas prácticas.

Por ejemplo, podrían aplicarse sanciones complementarias para sectores de difícil detección y elevado porcentaje de informalidad laboral. Por ejemplo, para aquellas empresas agropecuarias con trabajadores en pésimas condiciones laborales, como recientemente ha quedado al descubierto por los medios de comunicación, podrían aplicarse sanciones como la suspensión de la comercialización de su producción.

O el caso de la construcción, donde además la informalidad laboral está asociada con situaciones de riesgo para la vida de los trabajadores, la multa aplicada podría estar acompañada por la suspensión de la matrícula del jefe de la obra.

Asimismo, es frecuente que las unidades informales se encuentren dentro de cadenas de valor en las que coexistan con unidades formales. Es decir, que una empresa formal utilice como estrategia de minimización de costos (en particular, los laborales) la tercerización de tareas en unidades informales (Ludmer, 2010).

En este sentido es posible avanzar en una estrategia de inspección que intervengan sobre la cadena de valor, asignando responsabilidades solidarias a los actores que poseen mayor poder de mercado.

Las políticas desarrolladas hasta aquí probablemente contribuyan a reducir la informalidad laboral en aquellos establecimientos de más de 6 empleados, que representan prácticamente el 40% del trabajo asalariado no registrado. Sin embargo, encuentran un límite para avanzar sobre las unidades más pequeñas, responsables de la mayor cantidad de los puestos informales, por lo que es necesario pensar otras políticas específicas.

b. Estrategias de intervención sobre la oferta laboral

Anteriormente, se ha mostrado la relación negativa entre la probabilidad de ser un asalariado informal y el nivel educativo del trabajador. Esta información,

considerada aisladamente, parecería reforzar la idea de raigambre neoclásica de que la informalidad es producto de la insuficiente calificación de la mano de obra.

Para esta visión, la responsabilidad de que el puesto esté registrado o no depende de la impericia y/o a la incapacidad del trabajador, que lo hace poco productivo. Esto sumado a una errada estrategia de intervención estatal que torna onerosa la registración, generan la informalidad laboral como un mecanismo de ahorrar costos para compensar la baja productividad de la mano de obra.

Así, las políticas que se desprenden de esta interpretación apuntan a la aplicación de programas para intervenir en el mejoramiento de la calificación de los colectivos de trabajadores afectados a partir de estrategias de capacitación y de finalización de los estudios entre otros. Bajo este prisma, las políticas a aplicar no solo son evidentes sino que además son sumamente sencillas de llevar a la práctica, lo que constituye una gran ventaja.

Sin embargo, en nuestra opinión, la existencia de una relación inversa entre la no registración del puesto y la calificación de los trabajadores demuestra que quienes sufren más la precariedad laboral son aquellos que en razón de un menor nivel educativo no tiene posibilidad de inserción en otros puestos.

De esta forma, y siguiendo en línea con los conceptos fundamentales del estructuralismo latinoamericano, la informalidad laboral no viene determinada por las características personales del trabajador sino por las del puesto de trabajo y de la unidad productiva. Es decir, la causalidad es de demanda y no de oferta laboral.

Por lo tanto, los programas que pretenden mejorar la oferta no tendrán gran impacto en la reducción de la informalidad, lo que quedaría inherentemente asociado a la modificación de las condiciones del puesto de trabajo.

No obstante ello, los programas de terminalidad educativa, son sumamente valiosos en términos sociales e individuales, y son políticas que deben propiciarse y profundizarse. Esto eleva para el trabajador no registrado las probabilidades de inserción en otra posición, esta vez registrada, pero el puesto de trabajo no registrado que deja en general no se elimina ni se reemplaza por uno formal sino que es ocupado por otro trabajador.

Por su parte los programas de formación laboral son muy importantes en el mejor aprovechamiento de las capacidades laborales. Incluso son muy útiles para corregir problemas de insuficiencia de oferta de trabajadores en algunos segmentos del mercado laboral. En efecto, existen algunos sectores, en

particular en la industria manufacturera, con demanda laboral insatisfecha; es decir, puestos que no logran cubrirse debido a la escasez de trabajadores con ciertos oficios o conocimientos muy específicos.

Sin embargo, el efecto es el mismo que los de terminalidad educativa. Si bien pueden contribuir a que una parte de los trabajadores se inserte en puestos de mejor calidad, no logran reducir en gran escala la informalidad laboral.

c. Estrategias de intervención sobre la demanda laboral

Como hemos visto previamente, prácticamente el 60% del empleo asalariado no registrado (excluyendo al servicio doméstico, que se lo analizará especialmente) se genera en unidades productivas de 5 o menos trabajadores. Este segmento se constituye en una suerte de núcleo duro y resistente de la informalidad sobre el que resulta muy difícil avanzar.

En particular, para dicho segmento las políticas de inspección no necesariamente resultan efectivas. Esto es así producto de la atomización de los empleadores, de las características particulares que hacen difícil su identificación y por la reducida cantidad de denuncias, entre otros factores.

Asimismo, en la gran mayoría de estos establecimientos, la sostenibilidad del emprendimiento está determinada por la evasión de los costos asociados a la formalidad del puesto de trabajo. En particular, en el caso de que el puesto sea informal, la elusión significa entre un 48 y un 52% por sobre el sueldo de bolsillo del trabajador. Es decir, por cada \$1 que recibe el trabajador en mano, si estuviese formal, el empleador debería pagar en promedio \$0,50 extras.

El ahorro es aún mayor, ya que como se mostró anteriormente, en la mayoría de los casos, el salario de bolsillo de los trabajadores informales es menor al que corresponde según el convenio colectivo de los formales.

Estos establecimientos pequeños, se caracterizan por poseer una baja densidad de bienes de capital y maquinaria. En la gran mayoría de ellos, los procesos productivos son mano de obra intensivos. La división de tareas resulta limitada. La conjunción de todos los anteriores factores configura un escenario donde la productividad de la unidad productiva es muy limitada. De esta forma, la condición de viabilidad económica del emprendimiento descansa en la evasión de los costos asociados a la formalización del puesto de trabajo.

A diferencia del postulado neoliberal, la baja productividad del puesto de trabajo no viene determinada por la reducida calificación del trabajador sino por las características de la explotación, mencionadas en el párrafo anterior.

Por lo tanto, el desafío en estos casos es intervenir a partir de políticas públicas para modificar la estructura de la demanda de trabajo. Lo que es, a todas las luces, más complicado y sofisticado que intervenir sobre la oferta. Efectivamente, las políticas solo darán sus frutos en el mediano y largo plazo⁷.

En primer lugar, se requiere del sostenimiento del esquema macroeconómico que priorice el crecimiento de la actividad económica en general, y de los sectores de mayor dinamismo tecnológico y productivo, en particular. En nuestro país, este esquema se ha configurado desde el año 2003 basado en un tipo de cambio competitivo y estable y en la expansión del consumo interno y la demanda agregada, que traccionaron la producción nacional y la inversión productiva.

Sin embargo, la política macroeconómica se configura como una condición necesaria pero no suficiente, que requiere ser complementada con políticas sectoriales que tiendan a la formalización de las unidades informales o, en algunos casos, a su sustitución por otras unidades formales.

Ello implica, en esencia, trabajar en una agenda de desarrollo que suponga la mayor densidad del entramado productivo nacional y la creación y fortalecimiento de complementariedades, incrementando la generación de puestos de trabajo formales.

Por otra parte también abre la posibilidad de intervenir con políticas focalizadas sobre estas cadenas de valor en la que exista una mayor incidencia de trabajo no registrado a partir de estrategias microeconómicas del tipo de desarrollo de proveedores locales.

d. Empleo doméstico

Los más de 962 mil asalariados informales del servicio doméstico explican el 24% de la informalidad urbana. Las características de esta relación laboral son extremadamente singulares, lo que genera la necesidad de dedicarle un apartado especial.

El trabajo doméstico es un empleo que socialmente se encuentra asignado en mayor medida a las mujeres (De Paz, Ludmer, 2011). Estas labores representan una extensión de las tareas reproductivas del hogar, tradicionalmente asignadas al sexo femenino. En general, se trata de ocupaciones con reducido

⁷ El caso extremo son los talleres clandestinos de confección de indumentaria, donde la totalidad del proceso productivo está separado en las distintas habitaciones, cada una de las cuales cuenta con trabajadores informales que se dedican a confeccionar la prenda entera. Esto significa que prácticamente no existe división de tareas, sino que cada habitación se ocupa de realizar todas las etapas correspondientes al taller.

nivel educativo, que emerge como una de las pocas formas de conseguir ingresos. Cabe señalar también que un porcentaje importante de las trabajadoras proviene de países limítrofes o ciudades del interior.

El empleo doméstico no es un trabajo como cualquier otro, sino que posee características que lo vuelven particular. Además de representar una extensión de las labores reproductivas, una segunda característica estereotípica es que se tiende a ignorar el carácter laboral de la relación existente entre trabajadoras y patrones. Debido a las características propias de la actividad, ni empleados ni empleadores son reconocidos como tal. Esto implica que no esté arraigada en la idiosincrasia de nuestra sociedad la obligación de pagar las cargas sociales a las empleadas domésticas. En tercer lugar, dado que el ámbito de trabajo son los hogares particulares, los organismos de inspección laboral del Estado tienen una muy limitada capacidad para verificar el cumplimiento de las normas laborales.

La combinación de todos estos factores configura un escenario de elevada desprotección para las trabajadoras. En particular, porque a diferencia del resto de las unidades donde existe trabajo informal, en los hogares, no existe un beneficio económico proveniente de esta relación. En términos marxistas, este trabajo no genera plusvalía; sino que a lo sumo significa un ahorro de la misma.

En tal dirección, para intentar reducir la incidencia de la no registración de la mano de obra, son necesarias medidas de distinto tipo, actuando en simultáneo. En primer lugar, debido a la dimensión de la problemática, se torna necesario que el Estado enfrente parte del costo de formalizarlas.

En esta línea, durante 2005 se impuso un régimen de desgravación de las cargas sociales del servicio doméstico sobre el impuesto a las ganancias que significó un avance. En particular, en poco menos de un año, la registración en el rubro subió de 5% a 15%. No obstante, esta medida beneficia a sectores de ingresos medio y altos alcanzados por dicho impuesto, dejando afuera a buena parte de los hogares de clase media demandantes de servicio doméstico. Una alternativa posiblemente positiva para continuar disminuyendo la incidencia de la informalidad en el sector sería elaborar una ley que permita extender dichos beneficios a aquellos empleadores inscriptos en el Monotributo.

Debido a la gravedad de la problemática, existe un proyecto de Ley de Trabajo Doméstico que cuenta con media sanción en la Cámara de Diputados, enviado por el Poder Ejecutivo de Cristina Fernández. El proyecto otorga a las empleadas domésticas los mismos beneficios que cuentan el resto de los asalariados, al reconocerles el derecho a gozar de vacaciones pagas, licencia por maternidad y enfermedad, indemnización por despido, aguinaldo,

asignaciones familiares por hijo, entre otros. En este sentido, representa un avance histórico al igualar el status de esta ocupación al de las demás.

Ahora bien, la elevada informalidad que caracteriza al sector se convierte en el principal limitante para la extensión de los derechos a la totalidad de las trabajadoras. El gran desafío radica en ampliar el cumplimiento de la normativa laboral a todo el universo de las empleadas domésticas.

El nuevo proyecto, al reconocer los derechos como a cualquier otro tipo de trabajo, puede contribuir a la jerarquización de la actividad y al reconocimiento de la relación laboral por parte de la sociedad.

En el plano cultural, es necesario atacar los estereotipos que naturalizan el trabajo doméstico como improductivo, degradante e invisible y concientizar a las familias empleadoras y a las mismas empleadas de que se trata de una relación laboral como cualquier otra. En este sentido, diversas campañas publicitarias de concientización pueden resultar una herramienta adecuada. Igualmente, es de esperar que los resultados de setas últimas propuestas se materialicen a mediano y largo plazo.

Reflexiones finales

Las evidencias encontradas en este trabajo confirman la importancia del quiebre de la rigidez cambiaria de 2002 en la recuperación y fortalecimiento de la producción de bienes y la generación de empleo de calidad, sobre una tendencia en la cual se lograron cerrar también las brechas sociales abiertas por la crisis de fines de 2001.

No obstante ello, la dinámica ocupacional muestra aún una estructura productiva sumamente heterogénea, con fuertes diferencias de productividad hacia dentro de los sectores y sus empleos asociados. De esta forma, en los estratos de mayor modernidad prevalecen las ocupaciones de mejor calidad y mayor remuneración, mientras que en el otro extremo se concentran los puestos de trabajo informales, de mayor vulnerabilidad social y precariedad.

Aunque queda claro que el cambio en las condiciones macroeconómicas desde la salida de la convertibilidad constituyó un paso hacia delante respecto a la precarización del mercado laboral argentino de las últimas décadas, la magnitud de esta última ha dejado nocivas herencias, arrastradas en la actualidad.

Es así que aun hoy la informalidad laboral tiene una fuerte incidencia entre los ocupados, tanto en el segmento asalariado (34% del total) como no asalariado, principalmente cuentapropistas. Esta inserción vulnerable al trabajo para

un número significativo de argentinos, expone a los hogares a incertidumbre respecto de su trayectoria laboral futura, disponibilidad de ingresos y cobertura de seguridad social, educación y atención de la salud.

En este sentido, se observó que la informalidad laboral afecta en mayor medida a los asalariados en micro establecimientos (60,2%), con reducida instrucción (64,9%) y de escasa edad (55,7% para los jóvenes de hasta 24 años). Entre los sectores de actividad, los registros más altos se tuvieron en servicio doméstico (84,3%), construcción (62,6%), hoteles y restaurantes (43,9%) y comercio (39,7%).

El presente trabajo dejó entrever diversos puntos para intervenir desde las políticas públicas tanto en la estructura productiva como en el mercado de trabajo. Las líneas de acción incluyen desde lograr incrementos en la productividad a través del progreso técnico, pasando por la calificación de los trabajadores y la intensificación de las políticas de inspección laboral. No es casual esta diversidad. De hecho, es imperioso trabajar en forma coordinada en el fortalecimiento de todos los frentes que tengan potencial para impactar sobre la informalidad laboral y, en última instancia, tornar más equitativa la distribución del ingreso en nuestro país.

Un párrafo aparte merece la situación del empleo doméstico, responsable de prácticamente la cuarta parte del empleo asalariado informal en nuestro país. La falta de reconocimiento social que posee dicho empleo, hace que ni trabajadores ni empleadores se reconozcan a sí mismos como tal. De esta forma, se torna necesario avanzar en la concientización de la naturaleza de dicha relación, en un marco de combate contra el empleo informal.

Por su parte, la fuerte presencia de unidades productivas informales, de carácter estructural, es producto del extenso proceso de destrucción del tejido productivo, bajo el cual se fueron generando diversas alternativas de informalidad como respuesta al desempleo. Dadas además las propias características asociadas a este tipo de establecimientos, resulta ser el segmento productivo de mayor reproducción en la inequidad en el reparto de los ingresos, siendo esta última solo una manifestación de otras desigualdades en la distribución de oportunidades de acceso (al empleo formal, educación, salud y vivienda, entre otros).

Ahora bien; la reducción de la informalidad a valores similares a los que tenía Argentina previo a la implementación del modelo neoliberal basado en la valorización financiera, requiere de considerables esfuerzos para la consolidación de un proceso de desarrollo económico y social de nuestro país, que contemple el corto, mediano y largo plazo.

En el ámbito productivo, y dadas las evidencias encontradas aquí, el cambio estructural debería orientarse hacia los sectores y actividades con mayor capacidad de generación de valor agregado, de forma tal de dar continuidad al proceso de acumulación. Dichos sectores deberían ser los encargados de contener a los trabajadores que hoy en día se insertan precariamente en unidades productivas informales, de baja productividad, que tenderían a desaparecer en el largo plazo de lograrse esto último.

Todo esto aparece como el eje de gravitación para la transformación paulatina del patrón de inserción externa, la estructura del empleo y la matriz distributiva. Sin embargo, el concepto mismo de cambio estructural conlleva importantes consideraciones en el campo de la economía política y la construcción de capacidades (productivas, sociales e instituciones), las cuales refuerzan la idea de el proceso no puede quedar librado al libre juego de la oferta y demanda (Cimoli, et al., 2005).

En particular, cabe mencionar que cualquier estudio a nivel de firmas supone adentrarse tanto en su carácter de organización (con determinadas estructuras, reglas, habilidades y estrategias) como en su dimensión institucional, toda vez que forma parte de un contexto social, histórico, legal y político determinado (López, 1996).

En este sentido, y en lo que serían elementos de investigación futura, aparece como de suma importancia analizar el papel mismo de la informalidad laboral como escenario de reproducción de la heterogeneidad estructural, en particular desentrañando a nivel microeconómico cuales son los factores que limitan hoy el progreso técnico de las unidades productivas de menor tamaño relativo, en los sectores de actividad más afectados.

Bibliografía

Banco Mundial y MTEySS (2008). *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina* (1ª ed.). Buenos Aires.

Beccaria, L. (2008). Trabajo, informalidad, segmentación y pobreza. *Seminario sobre impactos de la globalización*, OIT–Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (Mimeo).

Castel, R. (2002). *La metamorfosis de la cuestión social*. Madrid: Paidós Ibérica.

Castells, M.; Portes, A. y Benton, L. (1989). *The Informal Economy: Studies in Advanced Countries and Less Developed Economies*. London: The Johns Hopkins University Press.

Cimoli, M.; Primi, A. y Pugno, M. (2006). Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural. *Revista de la CEPAL*, 88.

De Soto, H. (1989). *The other path*. New York: Harper and Row.

De Paz, C. y Ludmer, G. (11/04/2011). Discriminación ocupacional. *Diario Página 12*, Buenos Aires.

Lewis, A. (1954, May). *Economic development with unlimited supplies of labor*. The Manchester School of Economic and Social Studies.

Lieutier, A. (2010). *Esclavos. Los trabajadores costureros de la Ciudad de Buenos Aires*. Buenos Aires–La Paz: Retórica Ediciones.

Lieutier, A. y Ludmer, G. (2011). Transformaciones recientes en el mundo del trabajo argentino: principales logros y desafíos. En Frascina y Vázquez Blanco (Comps.). *Aportes de la Economía Política en el Bicentenario*. Buenos Aires: Prometeo.

Lieutier, A. y Ludmer, G. (2011, primer semestre). Informalidad Laboral en Argentina. *Revista de la Red de Expertos Iberoamericanos en Seguridad Social*, 8. Barcelona.

López, A. (1996). Las ideas evolucionistas en economía: una visión de conjunto. *Revista Buenos Aires, Pensamiento Económico* 1, otoño.

Ludmer, G. (2010). Informalidad laboral en la industria textil y de indumentaria: un análisis desde la estructura productiva. *2º Congreso Anual Asociación de Economía para el Desarrollo de la Argentina*. Buenos Aires.

Narodowski, P.; Panigo, D. y Dvoskin, N. (2010). Aspectos teóricos relevantes para el análisis empírico de la informalidad en la Argentina. En *Transformaciones del empleo en la Argentina*. Buenos Aires: Ciccus. CEIL PIETTE, CONICET.

Nun, J; Marín, J.C. y Murmis, M. (1969). Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. *Revista Latinoamericana de Sociología*. Buenos Aires.

Ocampo, J. (2005). La búsqueda de la eficiencia dinámica: dinámica estructural y crecimiento económico en los países en desarrollo. En *Más allá de las reformas: Dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica*. Bogotá: ECLAC, Banco Mundial y Alfaomega.

OIT (2002). El trabajo decente y la economía informal. *Conferencia Internacional del Trabajo n° 90*, Lima, Perú.

Palma, G. (2005). Cuatro fuentes de desindustrialización y un nuevo concepto de síndrome holandés. En *Más allá de las reformas: dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica*. Bogotá: ECLAC, Banco Mundial y Alfaomega.

Quijano, Aníbal (1971). *Polo marginal y mano de obra marginalizada*. Santiago de Chile: CEPAL.

Woyecheszen, S. (2009). *Informalidad Laboral. Un análisis a partir del estudio de probabilidades*. INSECAP de UCES. Buenos Aires.

Estabilizadores automáticos vs. políticas discrecionales: el caso de la política fiscal argentina*

Andrea Pietrobuono** y Nicolás Todesca***

Introducción

El transcurso favorable de la economía durante los últimos años permitió consolidar una situación fiscal superavitaria, la cual no solo sorteó la lógica de endeudamiento externo característica de etapas anteriores, sino que también fue determinante para rescatar grados de libertad en el diseño y ejecución de una política fiscal que recuperó el rol central que debe ocupar el Estado en la economía. Así, uno de los pilares del nuevo esquema macroeconómico fue la conjunción de un mayor gasto público con una política fiscal prudente, una estructura tributaria más progresiva y una clara estrategia de desendeudamiento del sector público.

Sin embargo, una serie de factores particulares han disparado nuevamente el debate acerca de la importancia de la política fiscal como herramienta de estabilización macroeconómica y de la sostenibilidad de las cuentas públicas. Entre ellos se destacan la respuesta de política económica durante la última crisis financiera internacional y el interrogante acerca de la sostenibilidad de la caja fiscal argentina de mediano plazo en vista de la tendencia alcista del gasto público.

En relación con el primer punto, la contribución de la política fiscal a la estabilidad puede darse de manera automática, amortiguando los *shocks* por el lado de las erogaciones públicas. Esto implica una reducción del ahorro

* El presente trabajo tiene como objetivo identificar para el período 1994–2010 el comportamiento del saldo cíclico en las cuentas públicas, es decir el monto de los gastos e ingresos asociados por movimientos transitorios del nivel de actividad, a partir de la metodología propuesta por la OCDE, con el fin de estudiar el tamaño y la relevancia de los estabilizadores automáticos en la economía argentina. Se obtuvo una medida del saldo discrecional, variable que representa un indicador de mediano plazo del estado de las cuentas públicas. Los autores desean agradecer especialmente a Fernando Toledo, Alfredo Iñiguez y Pablo Mira por sus comentarios y sugerencias.

** AEDA, SID-Baires. E-mail: andreavpietrobuono@gmail.com

*** Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. E-mail: ntodes@mecon.gov.ar

del gobierno durante las recesiones y crecimiento del mismo en períodos de auge, a través de la influencia reguladora que incorporan los **estabilizadores fiscales automáticos** (a partir de ahora EA) que estimulan la economía en períodos de recesión y la moderan en el auge.

No obstante, los gobiernos tienen la opción de reforzar o restringir sus efectos con **políticas fiscales discrecionales**. Por lo tanto, es fundamental calibrar con precisión los mecanismos que se apliquen, para evitar ajustes excesivos que puedan perjudicar gravemente la situación económica general y la eficacia y eficiencia de las políticas públicas.

Al estudiar el comportamiento de las cuentas fiscales del Sector Público Consolidado en la Argentina, se observa que las variaciones en el balance del Estado provienen tanto de las decisiones de política económica como de los efectos del ciclo sobre los ingresos y los gastos. De esta manera, es posible desagregar el resultado del balance fiscal en un componente cíclico y en otro permanente o estructural.

Esta distinción resulta de interés porque permite analizar los efectos macro de los errores de percepción de déficits asociados al ciclo de aquellos estructurales. En este sentido, la estabilidad macroeconómica se vería comprometida si se realiza un ajuste excesivo ante la percepción de un déficit fiscal estructural, cuando el mismo es en verdad atribuible al ciclo económico y se corregiría automáticamente una vez que la economía retorne a su senda de largo plazo. Asimismo, los resultados fiscales estructurales que no son corregidos, bajo la creencia de que son una derivación del ciclo económico, pueden afectar la estabilidad macroeconómica y conducir a un endeudamiento público insostenible en el mediano plazo.

Si el criterio es en condiciones “normales” buscar un balance fiscal equilibrado en conjunto con un desempeño eficiente del gasto público en términos de calidad, es necesario estimar el influjo y la persistencia de los estabilizadores automáticos en la economía. La importancia de estos mecanismos depende de muchos factores: entre otros, el peso del sector público en la economía, la progresividad del sistema tributario, los esquemas de empleo público y de subsidios del desempleo y la sensibilidad del desempleo a las variaciones del producto interno bruto (Martner, 2000).

Por lo tanto, es menester definir la situación de “normalidad”, y con ello la posición de la economía en el ciclo. Resulta interesante estudiar la conducción de la política económica distinguiendo entre la tendencia y el ciclo económico. Al respecto, la estimación de la brecha del producto, definida como la distancia que separa el PIB efectivo del PIB potencial, busca representar una medida proxy y sencilla de la normalidad.

El presente documento cuenta con seis secciones. En la primera sección se describirá brevemente la evolución de las cuentas públicas entre los años 1994 y 2010. En la segunda sección se realiza una reseña teórica sobre los estabilizadores automáticos y su desempeño en el diseño de la política fiscal. En la tercera sección se estudian los principales estabilizadores automáticos y discrecionales particulares de la economía argentina. En la cuarta sección se discute brevemente la metodología utilizada, las fuentes de información y los cálculos del balance fiscal estructural. En la quinta sección se presentan los resultados del ejercicio incluyendo un breve análisis sobre la postura de la política fiscal. La sexta sección plantea una breve discusión acerca de la importancia de la adopción de una regla de política fiscal en la planificación de la economía argentina de largo plazo. Finalmente, se resumen los principales resultados y conclusiones del trabajo.

Sección I. El balance positivo de las cuentas públicas

El sistema fiscal argentino se caracterizó durante décadas por tener resultados fuertemente negativos. Luego de la fuerte monetización de los déficits fiscales en los '80, las cuentas públicas comenzaron a mejorar con la implementación del plan de convertibilidad en 1991. La estabilidad de precios y la recuperación de la actividad económica, impulsadas por la fuerte entrada de capitales y la reducción del costo de financiación en el mercado internacional de crédito generaron un espacio donde el aumento en la recaudación y los ingresos por privatizaciones permitieron alcanzar resultados primarios superavitarios. No obstante, las cuentas públicas comenzaron a mostrar un deterioro ininterrumpido a partir de 1993.

El costo de algunas de las reformas iniciadas en esos años (en especial la previsional en 1994), el agotamiento de los ingresos extraordinarios, la imposibilidad de recurrir al financiamiento monetario de los desequilibrios y la extrema sensibilidad de la economía argentina a la entrada de capitales, fueron los gérmenes de la debilidad fiscal de la década. Así, la contradicción entre mejorar la competitividad mediante reducciones impositivas y la necesidad de presentar cuentas fiscales que no se encontraran teñidas de rojo, derivaron en un conflicto irresuelto entre equilibrio fiscal y externo, afectando la sustentabilidad de la política fiscal y modificando reiteradas veces la estructura de los ingresos y los gastos.

A comienzos de 2002 el Estado argentino se encontraba literalmente quebrado, con un déficit financiero que alcanzó el -3,2% del producto, el cual se contrajo un 10,9% anual en dicho año. Por su parte, el endeudamiento público ascendía a US\$ 137.319 millones –equivalente al 166,4% del PIB– y los intereses de la deuda insumían más de un 20% de los recursos tributarios nacionales. Sin embargo, luego de la crisis de 2001, el balance de las cuentas públicas experimentó una vigorosa recuperación, arrojando entre 2003–

2008 un superávit primario y financiero superior al 3% y 1,5% del producto, respectivamente. En efecto, luego del desplome de la economía, durante el 2003 los ingresos nominales del Sector Público Nacional crecieron 40% y las erogaciones se expandieron cerca de 26%, revirtiéndose una tendencia de tres años de congelamiento y ajuste del gasto. Este quiebre con la inercia fiscal de la Convertibilidad permitió lograr por primera vez en una década un superávit financiero ligeramente positivo y consolidar, durante los años sucesivos, un fuerte superávit fiscal primario.

Evolución del resultado primario 1961–2010

Período	Resultado Primario (% PIB)	
	Total SPN	Total Consolidado
1961-1969	-3,3	-4,3
1970-1979	-5,2	-6,6
1980-1989	-3,9	-8
1990-2001	0,2	-1,5
2002	0,7	-1,4
2003-2008	3,3	1,5
2009	1,5	-0,6
2010*	1,8	-0,1

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

El comportamiento ascendente del resultado primario luego del colapso de la convertibilidad se encontró asociado a tres fenómenos: la sostenida recuperación de los ingresos del Estado ante la recuperación de la actividad económica, el comportamiento ascendente del gasto consistente con los objetivos de política fiscal y la menor carga de erogaciones de servicios de la deuda como consecuencia del default y de la restructuración de los pasivos llevada cabo a partir del año 2005.

Sección II. Los estabilizadores automáticos: ventajas y desventajas

Los estabilizadores automáticos consisten en aquellos impuestos y partidas del gasto que funcionan de manera tal que atenúan el ciclo económico. En la fase recesiva del ciclo, la demanda agregada se ubica por debajo de la potencial, incrementándose el desempleo de los factores productivos. Bajo estas circunstancias, los estabilizadores automáticos se encargan de transferir el impacto a las cuentas públicas, liberando recursos al sector privado. Del mismo modo, en la fase ascendente del ciclo los estabilizadores fiscales tienden a reducir el gasto gubernamental o incrementar los recursos tributarios, moderando la suba de la actividad económica.

Clement (1959) desarrolla una serie de condiciones para que los estabilizadores automáticos funcionen de manera eficiente. En primer lugar, impera el criterio de relevancia, es decir, la variable a analizar debe tener un peso significativo en relación con el producto nacional y las cuentas fiscales. Por otro lado, los estabilizadores automáticos serán más eficientes si cumplen con el criterio de inmediatez, es decir, que reaccionen de manera veloz ante el cambio del ciclo económico. Tradicionalmente, los estabilizadores fiscales automáticos incluyen los recursos tributarios progresivos y el seguro de desempleo. En relación con los primeros se destacan el impuesto sobre la renta de las personas físicas y, principalmente, los impuestos sobre los beneficios de las empresas.

La reciente crisis financiera internacional ha demostrado que ante un *shock* negativo de demanda las respuestas de política monetaria pueden llegar a no causar un efecto positivo en el nivel de actividad. Los problemas de hoja de balance de los consumidores y entidades financieras han limitado el efecto dinamizador de la baja de tasas de interés e impedido una recuperación del crédito al consumo. En estos casos, la política fiscal discrecional resulta una herramienta adecuada para moderar el ciclo económico. Sin embargo, optar por incrementar el gasto de forma discrecional presenta también algunas desventajas. Entre ellas, Baunsgaard y Symansky (2009) destacan la existencia de *lags* en la implementación (discusiones parlamentarias, aprobación del paquete y demoras técnicas en la ejecución del mismo) y la no reversibilidad automática del mismo. De modo contrario, los estabilizadores fiscales automáticos reaccionan de manera inmediata y gradual a lo largo de la reversión del ciclo económico. Asimismo, la “automaticidad” de los mismos implica una gran ventaja desde el punto de vista de la sustentabilidad fiscal, puesto que al ajustar en la fase ascendente del ciclo se evita un deterioro en las cuentas fiscales y una suba en el nivel de endeudamiento.

La característica de automaticidad y reversibilidad de los estabilizadores automáticos ha llevado a ciertos autores a minimizar el rol positivo de los mismos en el crecimiento económico de largo plazo. Este es el caso de Lucas (1987), quien disocia el ciclo económico del crecimiento. Bajo este esquema, si los estabilizadores automáticos funcionan de manera perfecta a lo largo del ciclo, estos no tienen un impacto positivo en el bienestar de los hogares. Folette and Cohen (1999) rechazan este planteo por medio de una serie de argumentos. En primer lugar, los modelos de maximización de la utilidad utilizados por Lucas no consideran factores que parecen tener una elevada dependencia de los ciclos económicos, tales como la cohesión social. Por otro lado, la fase recesiva del ciclo económico afecta fuertemente a una porción pequeña de la población, por lo que los estabilizadores automáticos pueden ejercer un impacto significativo en el bienestar de estos individuos, por más que sea pequeño medido en términos de la población. Por último,

existe una clara evidencia que la disociación de los ciclos y el crecimiento no es completa. A modo de ejemplo, la pérdida de capital humano ocasionada en la fase descendente del ciclo económico impacta de manera negativa en el crecimiento de largo plazo.

A pesar de estas ventajas, la política fiscal en base a estabilizadores automáticos conlleva ciertos riesgos. Resulta de vital importancia permitir que los mismos operen simétricamente a lo largo del ciclo. En ocasiones los gobiernos permiten que los EA funcionen plenamente en la etapa contractiva del ciclo, pero no así en la expansiva. De esta forma, la utilización de ingresos cíclicos en épocas de bonanza pueden poner en riesgo la posición fiscal estructural (OCDE, 1999).

Leibfritz et al. (1994) toman en cuenta un problema adicional de los EA. Si bien reconocen los efectos benéficos de permitir que los mismos operen plenamente, estos autores alertan que su accionar puede afectar seriamente las cuentas fiscales. Esto ocurre porque los ciclos económicos rara vez son simétricos, es decir, las fases de crecimiento y contracción pueden diferir en intensidad y duración. Prolongadas recesiones pueden ocasionar desequilibrios fiscales e incrementos en el endeudamiento, por lo que la fortaleza inicial de las cuentas públicas pasa a ser una variable relevante. La tesis de Leibfritz cobra relevancia en el actual contexto internacional, en el cual algunas economías europeas (Italia, España, etc.) se encuentran en la difícil posición de exhibir un magro desempeño económico, desequilibrios fiscales y un elevado y creciente nivel de endeudamiento.

Este sencillo ejemplo nos presenta un problema adicional acerca de la eficacia de los EA. En casos como los presentados, donde la necesidad de exhibir fortaleza fiscal a los inversores internacionales es considerada vital, la libre operación de los estabilizadores automáticos se muestra indeseable debido al impacto que ocasionan en las cuentas públicas. Por este motivo, los efectos anticíclicos de los EA pueden ser más que compensados por políticas fiscales discrecionales. A modo de ejemplo, el incremento del gasto en concepto de seguro de desempleo puede ser revertido mediante el recorte de salarios y empleos públicos, agravando aún más los efectos recesivos.

En este sentido, Weise (1996) ha calculado que la compensación del déficit generado por los estabilizadores automáticos por medio de un recorte de gastos discrecional incrementaría entre un 30% y un 50% la amplitud de las recesiones para los EE.UU.

En la siguiente sección analizaremos los principales estabilizadores fiscales automáticos de Argentina, así como también las principales medidas de política fiscal discrecionales de los últimos años.

Sección III. Estabilizadores automáticos y discrecionales en Argentina

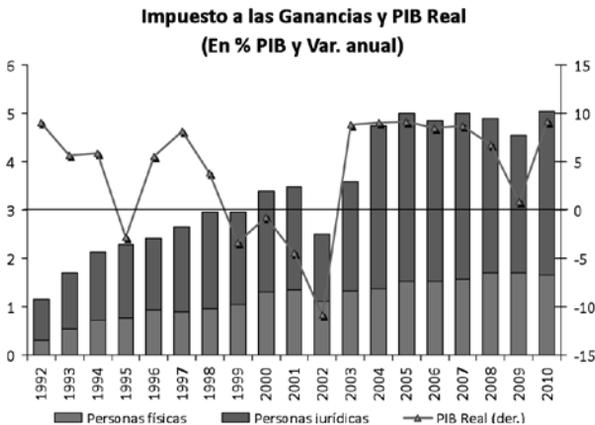
En el presente trabajo nos enfocaremos en los dos principales estabilizadores automáticos de la Argentina: por el lado de los ingresos el Impuesto a las Ganancias y por el lado del gasto el Seguro de Desempleo. En relación con el resto de los impuestos que conforman la estructura tributaria nacional (IVA, derechos sobre el comercio exterior, etc.), no son considerados como estabilizadores fiscales automáticos, debido a que no generan un impacto contracíclico en la demanda agregada.¹

Para determinar la importancia y el peso de los estabilizadores automáticos es necesario medir su magnitud en relación con la economía así como también en porcentaje de los recursos gubernamentales. La primera medición otorga una idea del posible impacto de los EA en el ciclo económico, mientras que la segunda se vincula con la normativa de la estructura tributaria.

Impuesto a las ganancias

La efectividad de este impuesto como estabilizador automático depende del peso del mismo en la economía, así como también de ciertos aspectos normativos de su estructura.

El elevado crecimiento económico exhibido a partir de 2003, el aumento en el nivel de precios y el incremento de la eficiencia recaudatoria permitieron aumentar la participación de este gravamen en relación con la economía, fortaleciéndose como estabilizador automático. Aun así, en total, el impuesto a las ganancias promedió un 5% del PIB durante el último lustro, un guarismo bajo para los estándares internacionales.

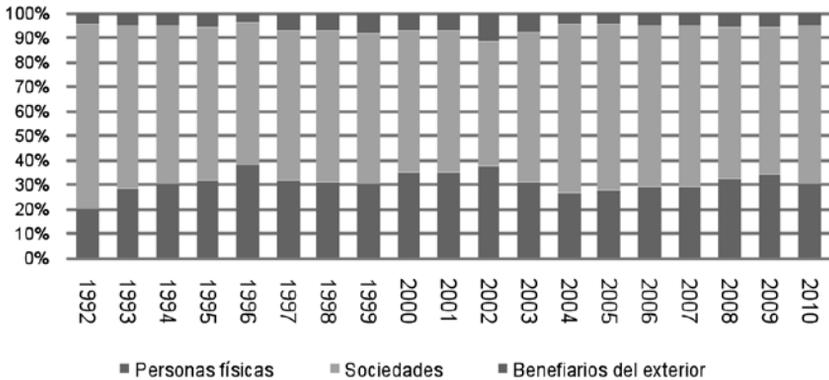


Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

¹ En el caso particular de las erogaciones en concepto de la seguridad social, el impacto contracíclico sobre la demanda agregada no resulta tan claro. Desde su inicio en 2008 la Ley///

En relación con su estructura, la imposición del gravamen ha descansado primordialmente en una fuerte participación del impuesto a la renta societaria y en una reducida presencia del impuesto a la renta personal, que aportó en la última década el 31% del total y el 7% de la recaudación nacional (1,5% del PIB).

**Estructura del Impuesto a la Renta
1992-2009**



Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

Al respecto, pueden resaltarse tres elementos principales que hacen a la baja participación del impuesto a la renta personal sobre el total. En primer lugar, se subraya la sesgada y reducida base imponible potencial ligada a un amplio nivel de deducciones especiales, ya sean obtenidas por trabajadores autónomos o que se encuentren en relación de dependencia, que hallan su razón de ser en la búsqueda de un tratamiento más equilibrado con las rentas no ganadas. Dado el nivel de los mínimos no imponibles y otras deducciones personales se limita aún más la aplicación del gravamen potencial a prácticamente los ingresos ubicados en el decil más alto de la distribución personal del ingreso.

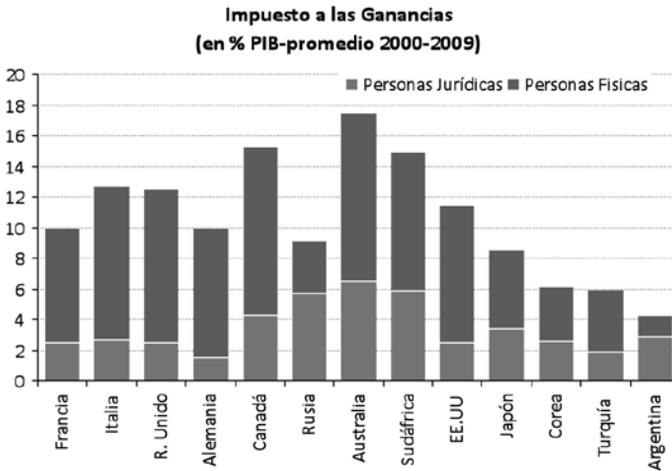
En segundo lugar, se enfatiza el tratamiento diferenciado entre los ingresos del trabajo (rentas ganadas) y los del capital (rentas no ganadas). Al respecto, la limitada base imponible potencial restringe la aplicación del gravamen de manera mayoritaria a las rentas del trabajo obtenidas en relación de dependencia. La razón de estas circunstancias puede encontrarse en la gran amplitud de las

///de Movilidad de Haberes contempló la imposibilidad de reducción nominal de las jubilaciones, lo que a priori podría funcionar como un EA en la fase descendente del ciclo. Sin embargo, debido a la estructura de ajuste de los haberes (mitad recaudación y mitad salarios), se incorpora un componente procíclico a la misma.

exenciones que favorecen a las rentas de capital provenientes de colocaciones financieras, intereses de títulos públicos, tratamiento independiente de los dividendos, y numerosas exenciones entre las que se cuenta la exoneración de todas las ganancias de capital que obtienen las personas físicas por cualquier concepto que sea.

Por último, se encuentra que una parte de la recaudación de personas físicas se imputa como recaudación de personas jurídicas porque las sociedades actúan como agente de retención de la cuarta categoría.

La presencia del impuesto a la renta personal –uno de los gravámenes más progresivos de la estructura tributaria– alcanza un nivel reducido en relación con los parámetros internacionales, donde las rentas a las personas físicas representan una mayor proporción sobre el total. Este es un rasgo común de la estructura tributaria de las economías subdesarrolladas (Baunsgaard y Symansky, 2009).



Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas y OCDE.

Por su parte, la participación del impuesto a la renta societaria se incrementó significativamente a lo largo de la última década, resultando muy sensible al ciclo económico y aportando el 62% del total y el 13% de la recaudación nacional (3% del PIB).

Los efectos del gravamen sobre las cuentas públicas no son inmediatos, sino que se presentan con retrasos o *lags*, fenómeno conocido en la literatura económica como efecto Olivera-Tanzi. Por esta razón, el diseño del

impuesto a las ganancias puede influir en su eficacia como estabilizador automático. Si las sociedades realizan el pago del impuesto en base a las estimaciones de ganancias del año corriente, entonces su vinculación con el ciclo es mayor y resultan un poderoso EA.

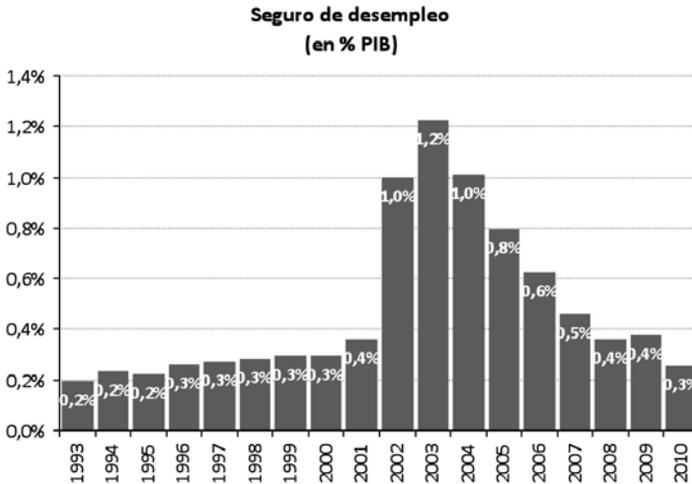
Sin embargo, en Argentina, la estructura del impuesto no sigue dicho patrón. Las sociedades deben pagar adelantos del impuesto, estimados en relación con el balance del cierre del ejercicio del año anterior, y la totalidad del impuesto (el resto) cinco meses después del cierre de balances (generalmente el 31 de diciembre). De esta manera la moderación del ciclo es menor. A pesar de esto, en la fase recesiva de la economía es posible que las empresas obtengan pérdidas y en este caso, se genera un “crédito” fiscal acumulable a cinco años, lo que permite suavizar el efecto negativo del ciclo.

A nivel internacional, existen a su vez casos de “*carry-backward*”, lo que implica que las pérdidas del período actual son compensadas con los pagos realizados en años anteriores. En estos casos, las compañías que exhiban pérdidas pueden reclamar un reembolso de los pagos realizados en períodos anteriores. La existencia del *carry-backward* refuerza la capacidad del impuesto a las ganancias como estabilizador automático, ya que actúa en simultáneo con el ciclo económico. Actualmente esta práctica no se encuentra muy difundida, destacándose su aplicación en economías desarrolladas como los EE.UU, Alemania y Canadá.

En suma, el efecto del impuesto a las ganancias como EA en Argentina no parece ser determinante.

El seguro de desempleo

Por el lado de las erogaciones, un segundo estabilizador automático a tener en cuenta es el seguro de desempleo, regulado por la Ley n° 24.013. El seguro de desempleo es considerado a nivel internacional como el principal estabilizador automático, debido a que sus efectos en moderar los *shocks* negativos de demanda son inmediatos y de magnitud considerable. Sin embargo, si bien esta herramienta ha funcionado de forma plena durante la reciente crisis financiera internacional en las principales economías desarrolladas (en particular la estadounidense), su impacto en la Argentina ha resultado más bien reducido. Entre los años 1991 y 2010 el gasto en concepto de seguro de desempleo promedió el 0,5% del PIB, alcanzando un pico de 1,2% en el año 2003, cuando la tasa de desempleo para el total de aglomerados urbanos promedió un 17,3%. A partir de dicho año, el seguro de desempleo permaneció prácticamente congelado en términos nominales, por lo que redujo su importancia en relación con el producto.



Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

Existen dos motivos principales por los cuales el seguro de desempleo en Argentina no se ha establecido como un importante estabilizador fiscal automático. En primer lugar, debido a razones de diseño e implementación. La normativa establece que solo los trabajadores en relación de dependencia tienen el derecho de exigir este subsidio. En este sentido, el beneficiario deberá haber aportado al Fondo Nacional de Empleo en los últimos tres años anteriores a la finalización de la relación laboral que lo autoriza a pedir dicho subsidio. Esta condicionalidad le otorga un límite al funcionamiento del seguro de desempleo como EA, debido a que a pesar de que la informalidad laboral se redujo de manera importante desde 2003 (de un 49,4% en dicho año a un 35,2% en 2010 sobre el total de asalariados), un amplio sector de la fuerza laboral permanece en esta situación. Por otro lado, diversos estudios de panel han demostrado que el desempleo afecta en su mayoría a aquellos trabajadores que se encuentran en situación de informalidad, mientras que los trabajadores en relación de dependencia son menos propensos a perder su empleo.

De este modo, por razones de diseño, el seguro de desempleo solo incrementa su eficacia como estabilizador automático en situaciones extremas, cuando la destrucción de empleo formal resulte elevada (crisis de 2001–2002).

En segundo lugar, la eficacia del seguro de desempleo como estabilizador automático se encuentra atenuada debido a la existencia de una serie de políticas discrecionales en materia de políticas sociales y empleo. En este sentido, y considerando las limitaciones que exhibe el seguro de desempleo, el Sector Público argentino ha priorizado la implementación de políticas de empleo discrecionales focalizadas en los sectores más vulnerables. En este sentido

se han destacado el Plan Jefes y Jefas de Hogar (dirigido a desocupados sin requerimientos de previa formalidad laboral y lanzado en 2002), Plan Argentina Trabaja y, recientemente, el Programa de Recuperación Productiva (REPRO).

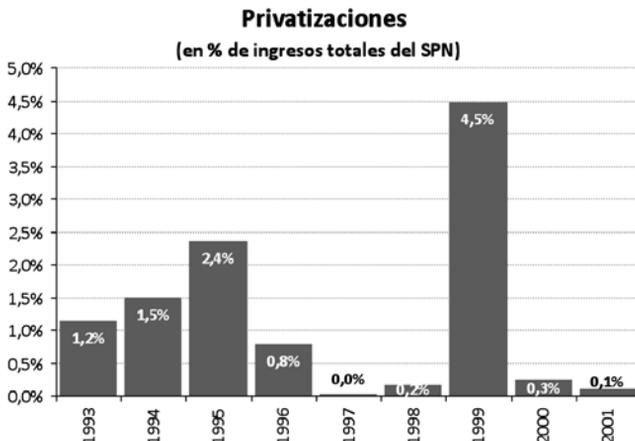
En la siguiente sección examinaremos las principales medidas fiscales discrecionales que han afectado tanto los ingresos como las erogaciones del sector público argentino. Estas medidas (algunas de carácter estructural y otras de carácter cíclico) han impactado sobre las cuentas públicas nacionales, condicionando la naturaleza de los resultados fiscales obtenidos en los últimos años.

Políticas de ingresos y gastos discrecionales

El uso de discrecional de la política fiscal no es algo reciente ni propio del estado argentino, sino que es una práctica usual y extendida a nivel internacional. En particular, desde la década del noventa a la actualidad, en la política fiscal argentina (tanto desde el punto de vista de los ingresos, como de los gastos) han abundado los ejemplos de discrecionalidad fiscal. En la siguiente sección nos encargaremos de describir los principales.

Privatizaciones

Las privatizaciones de las empresas públicas afectaron las cuentas fiscales de dos maneras. En primer lugar otorgaron una masa crítica de recursos por única vez a las arcas fiscales. Por otro lado, el estado dejó de percibir un determinado flujo de ingresos y de realizar los gastos pertinentes para el funcionamiento de la empresa en cuestión. Durante la década del noventa las privatizaciones se constituyeron como una importante fuente de recursos (y divisas) del Sector Público Nacional. A modo de ejemplo, hacia 1999 las privatizaciones representaron en 4,5% de los ingresos totales del SPN, hecho vinculado con la venta de YPF.



Cambios estructurales e incremento de los recursos no tributarios

Con el advenimiento de la crisis financiera internacional hacia el último trimestre de 2008, el gobierno nacional se embarcó en una serie de cambios estructurales que repercutieron en el perfil de las cuentas fiscales. Entre estos cambios se destacó la nacionalización del sistema de jubilaciones y pensiones, por medio del cual la ANSES pasó a ser responsable de la administración de los fondos previsionales. Esta medida afectó de forma estructural los ingresos y gastos del SPN. En relación con los primeros, a partir de dicho año se incorporaron a los recursos nacionales las utilidades derivadas del Fondo de Garantía y Sustentabilidad (FGS), producto de las tenencias de títulos públicos, acciones y otras inversiones de la ANSES. Otro de los recursos no tributarios utilizados fueron las utilidades del BCRA, transferidas en concepto de rentas de propiedad. Las mismas superaron los \$20.000 millones en 2010, lo que implicó que cerca de un 6% de los ingresos totales del SPN provinieron por esa vía.

Jubilaciones y pensiones

Previo estatización del sistema de Seguridad Social se puso en marcha el Plan de Inclusión Previsional, por medio del cual se incluyó a 1.800.000 nuevos jubilados al sistema. De esta forma se aseguró un ingreso para la población de la tercera edad que estuvo afectada por el alto grado de informalidad que manifestaba la economía argentina y que impidió a estos individuos realizar los aportes necesarios para contar con un ingreso previsional. Hacia 2009 se sancionó la Ley de Movilidad Jubilatoria, por medio de la cual las jubilaciones y pensiones pasaron a ajustarse de manera bimestral de acuerdo a la evolución de la recaudación y el nivel de salarios.

Asignación Universal por Hijo (AUH)

En relación con las políticas que tuvieron la intención de consolidar el proceso de crecimiento económico con inclusión social se destaca, la creación de la Asignación Universal por Hijo para la Protección Social, que impactó en la suba de las transferencias al sector privado de carácter social. La misma consiste en una cesión monetaria de \$ 220 por mes a favor de todo menor a cargo de padres que se encuentren desempleados o desempeñándose en el sector informal de la economía². Este tipo de medida ha contribuido a mejorar la distribución del ingreso y se estima que la misma alcanza a un total de 3.500.000 menores, constituyéndose como el plan de inclusión social más importante de todo Latinoamérica (Panigo et al. 2010). En particular, cuando se compara la AUH con otros planes similares implementados en la región, se confirma que este constituye un importante salto cualitativo en materia de políticas de ingreso. A título de ejemplo, la AUH representó en 2010 una

² Actualmente se amplió el beneficio de 220 pesos mensuales correspondientes a la Asignación Universal por hijo para las mujeres embarazadas a partir de la semana doce de gestación.

transferencia de ingresos equivalente al 0,83% del PIB de Argentina, mientras que planes como el Bolsa Familia de Brasil o el plan Oportunidades de México equivalen al 0,37% y 0,31% en comparación con su producción doméstica, respectivamente.

Por último, en materia previsional no solo se buscó preservar el poder adquisitivo de este tipo de ingresos, para lo cual se estableció un mecanismo de ajuste automático de los mismos, sino que además se llevó a cabo la reforma del Sistema de Seguridad Social, con el doble objetivo de salvaguardar los ahorros de los futuros jubilados de las decisiones especulativas del sector privado financiero y permitir reencauzar esos fondos hacia la inversión reproductiva interna. Ambos objetivos no son independientes, puesto que esta reorientación del ahorro es un mecanismo fundamental para alcanzar una senda de crecimiento económico sostenible que es, en definitiva, garantía genuina de la solidez de la previsión social.

Política de desendeudamiento

Hacia el año 2005 se lanzó la oferta de canje de la deuda en *default*, obteniéndose una quita importante sobre el capital. Los nuevos títulos emitidos y el rechazo de una parte importante de los acreedores (la aceptación alcanzó el 75,15%) permitieron un importante ahorro en concepto de pago de intereses de la deuda pública.³ Si bien el fuerte crecimiento económico experimentado implicó mayores pagos en concepto de los cupones vinculados al PIB, el efecto total del canje implicó un ahorro para el sector público. En este sentido, mientras que en 2001 los pagos en concepto de servicio de la deuda pública representaban un 88% de los recursos, estos se redujeron constantemente luego del canje, insumiendo actualmente un 33% de los recursos.

La disminución en el pago de intereses de la deuda cambio radicalmente el perfil del gasto primario, permitiendo focalizar el gasto en otras partidas.

Política de subsidios

Otro factor de incremento de las erogaciones a partir de 2004 que modificó la estructura del gasto público se vincula con el crecimiento experimentado por la función Energía, Combustible y Minería. Al respecto se forjaron mayores transferencias para subsidios a CAMMESA, al Fondo Fiduciario para el Transporte Eléctrico Federal y los mayores subsidios al sector privado. Asimismo, se registró un aumento en las erogaciones por la creación de la empresa ENARSA (vinculadas a las importaciones de combustibles como el fuel-oil). Por otro lado, se observa un crecimiento en el gasto en Transporte que responde a una suba en las erogaciones por mayores subsidios concedidos a operadores de

³ Cabe destacar que en el año 2010 se realizó la reapertura del canje de deuda, por medio del cual se logró la normalización de aproximadamente el 92% de la deuda *defaulteada* en 2002.

trenes y subterráneos, la asignación de transferencias al Fondo Fiduciario para el Sistema de Infraestructura de Transporte y Construcciones, que realiza la Dirección Nacional de Vialidad.

En cuanto a la suba en los gastos en producción primaria, corresponde al programa Asistencia Financiera a Sectores Económicos, como consecuencia de la Ley n° 26.060 que crea el Fondo de Compensación de Ingresos para la Producción Algodonera y a la implementación de subsidios al consumo interno a través de industriales y operadores que vendan en el mercado interno productos derivados del trigo, maíz, girasol y soja, a cargo de la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA). En definitiva, se trata de gastos o transferencias directamente relacionadas con el sostenimiento de tarifas de los servicios públicos a niveles asequibles para la población (especialmente combustibles, transporte y energía) y orientados principalmente a promover la actividad productiva y evitar que se eleven los precios de los productos clave de la canasta de alimentos, en especial la carne, el pan y la leche.

Sección IV. Estimación del producto potencial y el balance fiscal cíclico y estructural

Para tomar decisiones es fundamental poder discriminar entre el componente coyuntural de un fenómeno, cuyos efectos se disparan con el retorno de la actividad a su trayectoria tendencial, y el componente estructural permanente ante el cual se requieren políticas específicas.

El concepto de brecha de producción, definido como la distancia que separa el PIB efectivo de su “nivel normal”, representa una medida sintética de la posición de la economía en el ciclo⁴.

El producto potencial se define como el máximo producto que puede alcanzar un país, dadas las dotaciones existentes de factores de producción. En contraste, el producto efectivo u observado, corresponde al nivel de producción adquirido por la economía en un determinado período de tiempo. La brecha del producto (GAP) no es otra cosa que la diferencia entre el producto efectivo (Y) y el potencial (Y^*), y la relación entre ambos puede escribirse:

$$\text{Brecha de producto}_t = \frac{Y_t - Y_t^*}{Y_t^*}$$

Existe una gran diversidad de métodos para la estimación del producto potencial o de tendencia, de los cuales algunos pueden clasificarse en *procedimientos estadísticos de descomposición* y otros en *estimaciones de relaciones estructurales*. En el caso de los primeros, su metodología se

⁴ Es necesario destacar que desde una perspectiva heterodoxa, el producto efectivo y potencial no son separables en el largo plazo (Nelson H. Barbosa, 2004). Si bien la discusión acerca de esta postura resulta interesante, no será tratada en el presente trabajo.

basa en la imposición de una estructura estadística que separa el componente transitorio y el componente permanente de una serie de tiempo, donde el elemento transitorio se identifica como la brecha del producto (*output gap*), mientras que el componente permanente se asocia al factor de largo plazo o producto de tendencia. Por el contrario, los métodos de estimación de relaciones estructurales, están basados en una teoría económica específica y suponen *a priori* una estructura de la economía, ya sea utilizando una función de producción, la ley de Okun, un modelo VAR estructural, o incluso más ampliamente, el uso de un sistema de ecuaciones que incluya además de una función de producción, una ecuación de desempleo, de inflación y demanda agregada, entre otras.

Filtro de Hodrick–Prescott (HP)

El filtro Hodrick–Prescott⁵ (HP) es una herramienta estadística utilizada para descomponer una serie en sus componentes ciclo y tendencia⁶, identificando a esta última como una medida del producto potencial (cf. Elosegui et al. (2005) para el caso argentino).

$y_t = t_t + c_t$ En donde t_t representa el componente tendencial y c_t el cíclico.

Este procedimiento ha sido utilizado tanto por organizaciones internacionales –OCDE, Comisión Europea, y el FMI – como por diversos Bancos Centrales alrededor del mundo –Australia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Inglaterra y Banco Central Europeo, entre otros– debido a su sencillez y transparencia metodológica.

El filtro elige la secuencia óptima $\{t_t\}_{t=0}^T$ que minimiza la suma de desvíos al cuadrado entre y_t y t_t , más un término que penaliza la variación en la tendencia de un período a otro:

$$\min_{\{t_t\}_t} \sum_{t=0}^T (y_t - t_t)^2 + \lambda \sum_{t=1}^T [(t_{t+1} - t_t) - (t_t - t_{t-1})]^2$$

El elemento que permite modificar la estimación es el parámetro λ , que penaliza el cambio en la tasa de crecimiento de la tendencia. Si λ es igual a cero, entonces la secuencia de t_t que resuelve el problema es aquella que elige observaciones iguales a las que en cada período toma la serie

⁵ El uso del filtro HP para la estimación del ciclo ha sido sujeto a una profusa discusión académica, pero a pesar de ello, su uso es extendido y los analistas han encontrado utilidad en los resultados obtenidos. Algunas de las críticas en torno a la aplicación del filtro HP son que: puede dar lugar a ciclos de carácter espurio debido a su característica de ser un filtro con una estructura fija y el hecho de que produce estimaciones imprecisas sobre el final de la muestra.

⁶ La serie debe estar libre de efectos estacionales antes de aplicarse la metodología Hodrick–Prescott.

(i.e., $y_t = \tau_t$ para todo t). Si λ tiende a infinito, cualquier cambio en la tendencia es tan penalizado que la secuencia óptima de τ_t es aquella en la que la tendencia es una línea. Hodrick–Prescott (1997) recomiendan para series trimestrales valores equivalentes a $\lambda = 1600$ y a $\lambda = 100$ para series anuales.

Sin embargo, la literatura económica sugiere que la elección arbitraria, del parámetro de suavización es una limitación de esta metodología. No obstante lo anterior, para el caso de datos trimestrales existe consenso en utilizar un parámetro de suavización igual a $\lambda=1600$. Por el contrario, para datos anuales no existe consenso y la utilización del parámetro de suavización va desde $\lambda=10$ hasta $\lambda=400$.

En ese sentido, Baxter y King (1995) analizan la utilización de diferentes λ y sugieren que el filtro HP con $\lambda=1600$, para datos trimestrales, aproxima muy bien el comportamiento de un filtro de tipo “*high-pass*” para frecuencias menores a 32 trimestres. En cambio, para datos con periodicidad anual, Baxter y King encontraron que para $\lambda=100$ y $\lambda=400$ el filtro HP produce una pobre aproximación al filtro ideal o teórico, debido, básicamente, a que contiene muchos “*leakage*” o elementos que debieran ser excluidos. Estos autores sostienen que una aproximación al filtro ideal es significativamente mejor usando $\lambda=10$, a pesar de que el filtro contiene significativos “*leakage*” así como “*compression*” u omisión de elementos que debieran ser incluidos.

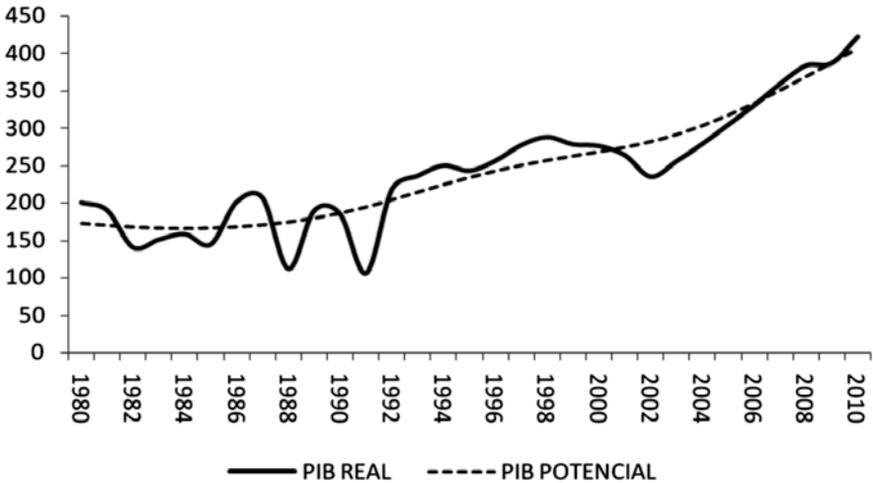
En ese orden, Ravn y Uhlig (2001) complementan los resultados de Baxter y King (1995) al demostrar empíricamente que el parámetro λ propuesto por Hodrick y Prescott para datos anuales y mensuales debe ser ajustado, aproximando las propiedades del filtro trimestral para otras frecuencias, tras lo cual obtienen un λ de 6,25 para series anuales y 129,600 para las mensuales.

La literatura económica sugiere una segunda limitación para esta metodología, proveniente de la dependencia de las primeras y últimas observaciones para los cálculos de las tendencias de esos períodos. En ese sentido, el estudio desarrollado por Baxter y King (1995) encuentra que se producen serias desviaciones del filtro ideal para los tres primeros años. Sin embargo, ocurre una gran mejora a partir del cuarto año. En la práctica, algunos estudios utilizan proyecciones del producto para los períodos posteriores a los últimos datos disponibles. De esta forma, se obtiene una mejor estimación del producto tendencial en estos últimos períodos.

Para obtener el producto potencial de la economía argentina mediante el filtro HP se trabajó con la frecuencia anual a precios constantes para el período 1980–2010. Para dar mayor estabilidad a las estimaciones del final del período se realizó la proyección del producto para el lapso 2011–2013.

En el gráfico que se presenta a continuación se expone la evolución anual del producto efectivo y el producto potencial a precios de 1993⁷.

Evolución de PIB y el PIB potencial (HP) (1980–2010; en millones de pesos, 1993)



Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

Se observa que la tendencia (PBI potencial) corta a la serie en varios momentos, es decir, la brecha del producto, definida como el cociente entre el ciclo –con signo negativo– y la tendencia, es igual a cero en varios períodos.

En los años noventa la brecha del producto (GAP) fluctuó entre -5% y 7% y en los últimos diez años entre -7% y 6% . En efecto, si se interpretara la tendencia HP como una medida del producto potencial, se concluiría que la última ocasión en la que el producto efectivo alcanzó al potencial en el año 2006. Por otro lado, se destaca el efecto de la recesión comenzada en 1998, la cual finalizó con la crisis económica y financiera en 2002. Durante este lapso, la diferencia entre el producto potencial y el efectivo se incrementó permanentemente.

Estimación del balance fiscal cíclico y estructural

El balance fiscal (resultado primario) de una economía se puede dividir en dos componentes: el cíclico (BC) y el estructural (BE). Entonces: $B = B_c + B_e$

⁷ Se comprobó que los ciclos obtenidos residualmente fueran procesos con reversión a la media (característica intrínseca a un proceso cíclico), mediante los test usuales de raíz unitaria (Anexo I).

A su vez el balance cíclico se define como la diferencia entre el gasto cíclico (GC) y los ingresos cíclicos (TC), $B_c = G_c - T_c$

Los componentes cíclicos son justamente la parte de los ingresos y gastos que varían con el ciclo de la economía y a esto se debe su característica de corto plazo. Por su parte, el déficit estructural se define como la diferencia entre el gasto estructural (GE) y los ingresos estructurales (TE). Estos son conceptos de largo plazo porque no dependen del ciclo sino que representan la estructura de gasto e ingresos de la economía.

Dentro de las metodologías tradicionales para el cálculo del déficit estructural y cíclico existen dos ampliamente utilizadas. Una es la de la OCDE y otra la del FMI. Sin embargo en esta investigación se utilizará solo la primera de ellas.

La metodología de la OCDE (Giorno, Richardson, Roseveare y van den Noord, 1995) consiste en calcular el balance estructural y luego, por diferencia, obtener el balance cíclico. Esta metodología utiliza las variables en niveles, salvo la brecha del producto potencial que se expresa en porcentajes.

$$B_e = G_e - T_e = G(1 - \beta_g GAP) - T(1 - \beta_t GAP)$$

donde β_g y β_t son las elasticidades de los gastos e ingresos respecto al PIB. Por lo que el balance cíclico sería

Para realizar los cálculos del déficit estructural y cíclico se utilizaron los datos del resultado primario consolidado publicados por el Ministerio de Economía de la Nación para el período 1980–2010.

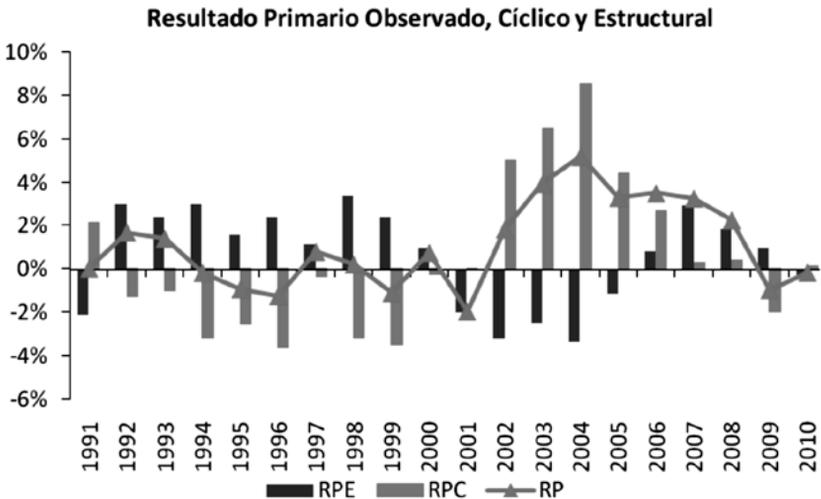
La elasticidad de los ingresos tributarios se estimó mediante un modelo *log-log* a partir del método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) y se obtuvo un resultado de 1,94. Para el gasto se utilizó la misma metodología obteniéndose un valor de 1,55. Vale la pena mencionar que las variables que se utilizaron para la regresión son estacionarias.

Para el cálculo de las elasticidades de la recaudación se utilizaron los datos de la recaudación consolidada neta nominal publicados por la Secretaría de Hacienda, anuales para el período 1980–2010. Para el gasto, como se dijo anteriormente, se estimó directamente la elasticidad para el gasto primario. Vale la pena mencionar que las variables que se utilizaron para las regresiones son estacionarias.

Sección V. Análisis del balance fiscal estructural y cíclico en la economía argentina

En términos generales se observa la importancia del componente cíclico en el balance de las cuentas públicas a lo largo del período de análisis, cuyo

comportamiento superavitario fue relevante a partir del año 2002 y hasta el 2008 año en que comienza el impacto de la crisis financiera internacional en la economía nacional. En contraste, el balance estructural tiene un comportamiento contrapuesto al balance observado (RP), salvo cuando se realizaron medidas de política economía de carácter discrecional como la ampliación de la cobertura previsional en el 2007, la estatización de las AFJP en el 2008 y la implementación de la Asignación Universal por Hijo a fines de 2009. En el gráfico que se presenta a continuación se expone la evolución anual del balance fiscal observado (RP), cíclico (RPC) y estructural (RPE) en porcentaje del PIB.



Fuente: elaboración propia en base a Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

En la década del 90 el análisis es diferente. En 1991 no se observa un déficit cíclico aunque si estructural. Sin embargo, a partir de 1992 se empieza a notar un crecimiento en el superávit estructural alcanzando su máximo en 1998. Para estos años el déficit cíclico amortiguó el crecimiento del observado, pudiéndose observar un déficit total positivo durante la primera parte de la década y en promedio negativo en la segunda.

Con la caída del producto que se produjo como consecuencia de la crisis de 2001, se observa un déficit estructural y cíclico. El déficit estructural no revierte completamente su tendencia, que se mantiene, aunque con una disminución errática, hasta 2005. Se puede mencionar que la causa principal por la que observamos ese cambio de tendencia tan importante a partir de 2002 puede estar explicado en buena medida por el dinamismo de los

recaudación fiscal ligada al comportamiento pro-cíclico de los impuestos la introducción del impuesto a los créditos y débitos, la mayor recaudación provenientes de los impuestos, al comercio exterior y el comportamiento ascendente del gasto público en línea con los ingresos.

Por lo tanto, del análisis anterior se desprende que la contribución al resultado fiscal observado por parte del componente cíclico es relevante e incluso superior al total. El bajo impacto de los estabilizadores fiscales automáticos sobre el ciclo económico ha sido en parte responsable de esta característica. La existencia de poderosos EA limita la amplitud de los ciclos, disminuyendo la contribución del componente cíclico en el resultado fiscal, situación que no se observa en la Argentina.

Conclusiones

En los últimos años la economía argentina ha mostrado un crecimiento de variables macroeconómicas fundamentales: el producto bruto, la inversión, el consumo, las exportaciones. En este marco, la coordinación de la política fiscal (superávit fiscal, desendeudamiento, políticas de ingresos para la inclusión social e inversión pública en sectores estratégicos) permitió el progreso del balance público, que en promedio durante los últimos cuatro años arrojó un resultado primario cercano al 2% del PIB.

El actual escenario económico y político del país supone la oportunidad de instalar en la agenda de debate la necesidad de avanzar en el diseño e implementación de políticas claves para encausar un proceso de desarrollo económico de largo plazo. Para ello, no alcanza solo con avanzar en la coordinación de los instrumentos de política (monetaria, cambiaria, comercial, fiscal, de ingresos, entre otras) con el objeto de garantizar la estabilidad de las variables fundamentales de la macroeconomía, la acumulación de capital reproductivo y desalentar la especulación. Es necesario continuar revirtiendo las consecuencias económicas y sociales de décadas de política que fomentaron el deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores, la marginalización de los segmentos más pobres de la sociedad, la concentración de la riqueza y la desindustrialización.

En este sentido, la política fiscal cumple un rol estratégico, pero debe garantizar respuestas a una serie de cuestiones prioritarias, a los fines de apuntalar el proceso de transformación que la economía argentina requiere para ingresar en un sendero de desarrollo sostenido. El análisis de los principales estabilizadores automáticos fiscales ha demostrado que los mismos son

pequeños en relación con el tamaño de la economía, así como también en relación con los observados a nivel global (en especial con las economías desarrolladas). Este es uno de los motivos por los cuales la moderación de los ciclos económicos ha exhibido un sesgo discrecional en la historia fiscal reciente argentina.

Teniendo esto en consideración, los ejes de la política fiscal deben orientarse en eliminar, de manera paulatina, el sesgo que históricamente ha tenido la calidad de la política fiscal en momentos de auges. Para ello, es a menester continuar forjando la construcción de un sistema tributario más progresivo, en complemento con una estructura de gasto público capaz de garantizar la sostenibilidad de las cuentas fiscales y una mayor eficiencia en la distribución del ingreso.

En materia de recursos públicos, es necesario fortalecer la imposición sobre las rentas personales y los patrimonios y, por el contrario, atenuar la carga sobre los consumos de carácter masivo. Sumado a este proceso, cobra relevancia como estrategia de corto plazo el uso de los tratamientos impositivos clasificados como gastos tributarios –entendidos como la recaudación que el fisco deja de percibir en virtud de la aplicación de concesiones o regímenes impositivos especiales– con el objetivo estimular la inversión y el consumo en determinados sectores, actividades, regiones y agentes de la economía.

Al mismo tiempo, debe seguir robusteciéndose la calidad del gasto público especialmente en educación, salud, justicia, ciencia y tecnología, en complemento con mayores erogaciones en servicios económicos e inversión pública y una mayor eficiencia y selectividad en la política de subsidios.

En definitiva, resulta clave la coordinación del crecimiento de los recursos y los gastos con el objeto continuar el proceso de fortalecer al Estado y dotarlo de instrumentos idóneos para su accionar eficiente. La revalorización del conjunto de bienes públicos que el Estado debe proveer plantea demandas especialmente exigentes al sistema fiscal, tanto como consecuencia del mayor caudal de ingresos necesarios como de los cambios en la estructura de la imposición que deberían encararse, en un horizonte de mediano y largo plazo, como de los específicos desafíos que supone para la gestión presupuestaria y la administración pública (en todos los niveles de gobierno).

Anexo I

Null Hypothesis: PIBC has a unit root
Exogenous: Constant
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-4.869553	0.0004
Test critical values: 1% level	-3.646342	
5% level	-2.954021	
10% level	-2.615817	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(PIBC)
Method: Least Squares
Date: 07/13/11 Time: 23:55
Sample (adjusted): 1981 2013
Included observations: 33 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
PIBC(-1)	-0.850681	0.174694	-4.869553	0.0000
C	-0.887266	4.898672	-0.181124	0.8574
R-squared	0.433402	Mean dependent var	-1.004909	
Adjusted R-squared	0.415125	S.D. dependent var	36.79582	
S.E. of regression	28.14039	Akaike info criterion	9.570980	
Sum squared resid	24548.32	Schwarz criterion	9.661678	
Log likelihood	-155.9212	F-statistic	23.71255	
Durbin-Watson stat	1.986608	Prob(F-statistic)	0.000031	

Bibliografía

Barrell, R. & Sefton, J. (1995, February). Output Gaps. Some Evidence from the UK, France and Germany. *National Institute Economic Review*, 151, 65–73, London: NIESR.

Baunsgaard, T. & Symansky, S. (2009). *Automatic Fiscal Stabilizers*. Washington: IMF Staff Position Note.

Boscá, J.; Doménech, R. & Taguas, D. (1998). La política fiscal en la Unión Económica y Monetaria. *Ponencia en el XI Simposio de Moneda y Crédito*, Madrid.

Buti, M.; Franco, D. & Ongena, H. (1998). Fiscal Discipline and Flexibility in EMU: The implementation of The Stability and Growth Pact. *Oxford Review of Economic Policy*, 14(3), 81–97.

CEPAL (1998). *El Pacto Fiscal. Fortalezas, debilidades, desafíos*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Naciones Unidas.

Clement, M.O. (1959). The Concept of Automatic Stabilizers. *Southern Economic Journal*, 25(3).

Conway, P. & Hunt, B. (1997). Estimating Potential Output: a semi-structural approach. *Reserve Bank of New Zealand Working Paper*, G97/9.

Chand, S.K. (1992). Fiscal impulses and their fiscal impact. *IMF Working Paper*, 92(38).

Doménech, R.; Gómez, V. & Taguas, D. (1997). *Filtering Methods Revisited*. Documento de trabajo del Ministerio de Hacienda de España, D-97005.

European Commission (1995, November). Technical Note: the Commission Services' Method for the Cyclical Adjustment of Government Budget Balances. *European Economy*, 60.

Folette, G. and Cohen, D. (2000). The Automatic Fiscal Stabilizers: Quietly Doing Their Thing. *Economic Policy Review*. Federal Reserve Bank of New York.

Giorno, C., Suyker, W. (1997). Les estimations de l'écart de production de L'OCDE. *Economie Internationale*, 69, 109-134.

Giorno, C.; Richardson, P.; Roseveare, D. & van den Noord, P. (1995). Estimating Potential Output, Output Gaps and Structural Budget Balances. *OECD Economics Department Working Paper*, 152, OCDE.

Hodrick, R. & Prescott, E. (1980, 1997). Post-War U.S. Business Cycles: An empirical investigation. *Journal of Money, Credit and Banking*, 29(1).

Leibfritz, W.; Roseveare, D. & van den Noord, P. (1994). Fiscal Policy, Government Debt and Economic Performance. *Economic Department Working Papers*, 144.

Lucas, Robert & Stokey, Nancy (1987). Money and Interest in a Cash-in Advance Economy. *Econometrica*, 55(3).

OCDE (1999). *The Size and Role of Automatic Fiscal Stabilizers*. OCDE Economic Outlook.

Weise, C.L. (1996). Severity of Economic Fluctuations under a Balanced Budget Amendment. *Contemporary Economic Policy*, 14, Long Beach, California.

Panigo, D.; Agis, E. y Cañete (2010). *El impacto de la asignación universal por hijo en la Argentina*. Buenos Aires: CENDA.

Pedersen, M. (1998). *The Hodrick–Prescott Filter*. Working Paper, Institute of Economics, University of Copenhagen.

Neoliberalismo y expropiación financiera en las ex repúblicas soviéticas

Letonia: particularidades y similitudes con el caso argentino

Leonardo Pataccini*

Resumen

En los últimos meses, instituciones como el Fondo Monetario Internacional y la Comisión Europea han presentado el modelo económico de austeridad aplicado en Letonia como una receta dolorosa pero efectiva para salir de la crisis. La intención de dichas instituciones es que países como España, Grecia o Portugal se sometan a severos ajustes fiscales, reformas estructurales y devaluaciones internas para retomar la senda del crecimiento, siguiendo el ejemplo de su socio báltico. Sin embargo, existen numerosas y consistentes pruebas de que esta relación causal ajuste–crecimiento es engañosa y que quienes la defienden manipulan la información o, al menos, ofrecen solo un escenario parcial, sacando ventaja del desconocimiento generalizado que existe respecto a la situación de los países bálticos. Por este motivo, el presente trabajo se propone indagar sobre la evolución económica, política y social de Letonia para echar luz sobre aquellos puntos que los principales representantes de la ortodoxia económica mundial han procurado omitir deliberadamente. Asimismo, se pretende realizar una breve comparación entre la evolución y el manejo de la crisis letona y la argentina tras la salida de la convertibilidad para realizar un contrapunto en aspectos generales de la financiarización de la economía global y la expropiación financiera.

I. Introducción

Letonia es una joven y pequeña república ubicada sobre las orillas del mar Báltico, con un territorio de 64.589 km² (aproximadamente un tercio de la superficie de Uruguay) y algo más de 2 millones de habitantes. Este país recuperó su independencia en 1990 con el colapso de la Unión Soviética, tras haber sido desde 1940 una de las 15 repúblicas que formaban parte de la URSS. A partir del momento en que reafirmó su independencia, los

* Docente UBA y UNLZ. Investigador de la Sociedad Internacional para el Desarrollo, Capítulo Buenos Aires. E-mail: lpataccini@gmail.com

movimientos nacionalistas han dominado el escenario político y han intentado distanciarse de la influencia de Moscú para ratificar su autonomía. Es así que desde los primeros años de la década de los 90, y especialmente a partir de 2000, este país se volcó de lleno a la adopción de todas las medidas económicas que le fueron requeridas para ingresar a la Unión Europea, ya que para el gobierno de Riga esta era una *conditio sine qua non* para alejarse definitivamente de la órbita de Moscú.

Tras un notable periodo de auge a comienzos del milenio que le valió el apodo del “*tigre báltico*”, a partir del estallido de la crisis global en 2008, Letonia se vio sumida en una profunda depresión que todavía no ha podido superar completamente. Para dar un ejemplo gráfico de la magnitud de esta caída vale mencionar que hacia 2010 Letonia experimentó la mayor caída económica del mundo y la debacle de sus indicadores económicos es perfectamente comparable a la recesión que significó el *Crack* del '29 para los Estados Unidos. Así, entre 2007 y 2010 su PBI sufrió una espectacular disminución del 25% y el desempleo oficial pasó del 5,3% en 2007 al 23% a comienzos de 2010.

Es interesante señalar que muchos analistas de distintas formaciones y escuelas teóricas coinciden en que existen numerosos aspectos en común entre la crisis letona 2008–2010 y la que atravesó nuestro país en 1998–2002. Ciertamente, varias de estas características saltan rápidamente a la vista y la similitud en algunos de sus efectos es francamente sugestiva. En buena medida, y a pesar de las considerables diferencias que poseen, se podrían trazar claros paralelismos entre los procesos socioeconómicos que estos países han experimentado a lo largo de los últimos 20 años. En este sentido, es insoslayable que las transformaciones estructurales de ambos, tienen el mismo punto de partida. Las políticas regionales aplicadas en la Argentina a comienzos de la década del noventa, bajo los paradigmas del consenso de Washington, fueron beneficiarias directas de las transformaciones ocurridas en la configuración de las relaciones de poder en el ámbito internacional. La descomposición de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y la consecuente superación de la Guerra Fría, fueron la causa del avance sin obstáculos de la doctrina neoliberal sobre la región, al igual que del surgimiento de la República independiente de Letonia. Pero esta es solo una de las tantas concomitancias que podemos señalar. Yendo con mayor profundidad en la comparación de ambos casos, podemos observar que uno de los mejores exponentes a este respecto es la actual situación económica del país báltico. En muchos aspectos, la presente crisis letona puede hacernos recordar perfectamente a la crisis argentina que produjo y prosiguió a la salida de la convertibilidad. Como intentaremos exponer en este trabajo, muchas de las reformas adoptadas en el país báltico son equiparables a las aplicadas nuestro país, así como también buena parte de sus efectos y consecuencias.

Sin embargo, la principal diferencia entre ambos fue la manera en que procuraron hallar la recuperación. Mientras que en el caso argentino se optó por una salida disruptiva que incluyó devaluación, default y pesificación, en el caso de Letonia se optó por una vía ultra ortodoxa, bajo el patrocinio de las instituciones de crédito internacional y los órganos de gobierno europeos.

El objetivo del presente trabajo es analizar las principales causas, consecuencias y particularidades de la crisis letona, comparándolas con algunas de las vicisitudes atravesadas por nuestro país durante la década de la convertibilidad y la salida de la misma. Este análisis, se hará tomando como marco el proceso de financiarización de la economía global. Se considera que este estudio es sumamente relevante por varias razones. En primer lugar porque el caso de Letonia, al tratarse de un país tan diferente de la Argentina en muchos aspectos, permite poner de relieve e identificar de manera inequívoca los elementos constitutivos y generales de la financiarización de la economía mundial. En otras palabras, se puede sostener que el hecho de que en dos ejemplos tan diferentes surjan estas similitudes nos habla de la existencia de determinados rasgos ineludibles de la financiarización, como la expropiación financiera. En segundo lugar, es importante destacar que durante los últimos meses las instituciones que actúan como arietes del neoliberalismo a nivel global han presentado el modelo económico de austeridad aplicado en Letonia como una receta exitosa para salir de la crisis, tratando de que otros países imiten su ejemplo. Sin embargo, se considera que estas propuestas están basadas en la manipulación de la información u omiten mencionar las graves consecuencias sociales y el complejo sustento político de dichos procesos. Por lo tanto, es de una importancia vital desarticular esas falacias para dar argumentos en contra de su posible aplicación en otros países. Finalmente, también es oportuno mencionar que el presente trabajo posee fines ensayísticos y representa un avance sobre un campo todavía escasamente explorado, el cual se espera poder profundizar en el futuro.

De tal modo, para alcanzar los objetivos propuestos se considera necesario realizar un análisis específico de algunos elementos y conceptos que resultan claves para comprender los fenómenos bajo estudio. Para ello, en el apartado siguiente se realizará una breve reseña del marco conceptual utilizado para el abordaje teórico, así como de la metodología aplicada, que, a su vez, se espera que facilite el seguimiento del trabajo por parte del lector.

Posteriormente, se pasará a hacer un sucinto análisis periódico de la evolución de las principales variables económicas, políticas y sociales de Letonia durante las fases precedentes. En el apartado III.1 se desarrollará el proceso de transición desde la salida de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas hasta la configuración definitiva de una economía de mercado durante

la década de 1990. En el apartado III.2 se abordará la década del 2000, presentado el recorrido que se produce entre los años del auge económico de Letonia en 2003–2007 hasta el estallido de la crisis financiera global, en 2008–2009. En el mismo se pretenderá presentar brevemente las causas de la evolución del ciclo, tanto en sus momentos de expansión como de retroceso. Por su parte, el objetivo del apartado III.3 será mostrar los indicadores y los principales efectos de la crisis, así como de las políticas económicas aplicadas para su superación. Para ello se trazará un recorrido que va desde 2010, año que representa el punto más bajo de la depresión, hasta la actualidad, incluyendo en el análisis los indicadores de la “recuperación” económica letona.

El apartado IV se ocupará de realizar una breve comparación entre algunos elementos de las crisis argentina y la letona, así como de las políticas respectivamente aplicadas para salir de ellas y sus consecuencias, en términos no solo económicos, sino también sociales y algunas de sus implicancias políticas. Como su propio título lo indica, el objetivo de esta sección es puntualizar las particularidades y similitudes de cada país.

Finalmente, en el apartado quinto se presentan las conclusiones a las que se arribaron tras la exposición y el análisis de los casos expuestos. Allí, se pretenderá hacer un breve examen conceptual sobre los aspectos generales de la financiarización como fenómeno histórico y global que responde a un momento particular de la evolución del modo social de producción capitalista. De este modo, se espera que la presentación de casos como los de Argentina y Letonia sirva para ejemplificar y reforzar la consistencia de los argumentos expuestos.

II. Marco teórico y metodología

A nivel teórico existen diferentes interpretaciones respecto a lo que se entiende por financiarización. Como punto de partida, podemos señalar que esta conceptualización es depositaria de la escuela de regulación y es allí donde hunde sus raíces. Las reformas estructurales llevadas a cabo durante los últimos años de la década de los setenta y que marcaron el final del sistema monetario Bretton Woods, dieron inicio a un proceso de cambio estructural que redefinió las características de un nuevo patrón de acumulación global. En él, el sector financiero pasó a ser la fracción dominante del capital y a determinar el funcionamiento del ámbito productivo. Esta nueva configuración de las relaciones de fuerza entre las esferas productiva y financiera es el pilar de lo que se ha denominado como financiarización. Es así que entendemos que la financiarización es la conceptualización del patrón de acumulación surgido tras la caída del sistema de Bretton Woods y su contraparte ideológica ha sido el credo neoliberal. Ambos se han consolidado gracias a las políticas económicas y monetarias llevadas a cabo

por los distintos gobiernos y bancos centrales desde entonces. La ideología neoliberal supo dar respuesta al agotamiento del patrón de acumulación industrialista de las décadas de 1950 y 1960 a través de diversos mecanismos que provocaron cambios drásticos en el escenario laboral y productivo de los países desarrollados, así como tuvieron un impacto directo sobre las condiciones económicas de los países del tercer mundo.

Simultáneamente, se emprendieron reformas institucionales que condujeron a la autonomía de los bancos centrales y estos, en línea con el modelo dominante, pasaron a preocuparse por controlar los procesos inflacionarios, dejando de lado funciones vinculadas a mantener el nivel de empleo o la distribución del ingreso. A su vez, las reformas en materia de política económica han estado orientadas a reformar el mercado laboral con el objetivo de disciplinar a los trabajadores y desregular las normas del sistema productivo y del financiero. Del mismo modo, las políticas monetarias se han orientado a garantizar altos tipos de interés reales para fortalecer el rol de las instituciones de crédito. Por último, todo eso se ha complementado con una notable retracción del rol del Estado en la economía, materializado en la privatización de los servicios públicos, los recortes de los gastos sociales, el equilibrio fiscal, etc.

Como consecuencia de todo ello, el sistema financiero comenzó a tener niveles de rentabilidad mayores que los del sistema productivo. Las desregulaciones acaecidas en las distintas esferas de la economía han ensanchado los espacios de valorización del *capital dinerario*¹ y ha provocado una afluencia a las actividades relacionadas con la circulación, en detrimento de las inversiones en el sector industrial. El principal efecto de este nuevo equilibrio en la asignación de capital es la mayor frecuencia en la aparición de burbujas financieras.

Del mismo modo, ese diferencial de rentabilidades entre el ámbito productivo y el ámbito financiero, sumado a la multiplicación de instrumentos y vías de acceso a la financiación capital, ha provocado que muchas empresas accedan nuevas fuentes de recursos, fundamentalmente en los mercados de capitales, en lugar de recurrir al tradicional sistema de solicitar préstamos a los bancos comerciales. De tal manera, un número creciente de empresas se han ido involucrando de manera progresiva en las actividades financieras. Es por ello que las instituciones financieras también han experimentado profundas transformaciones durante los tres últimos decenios. Como consecuencia de esto, los bancos han tenido que adaptarse a esta nueva situación y han abierto nuevas líneas de actividades financieras, pero no solo eso, sino que

¹ Marx, K. (2004). *El capital: Crítica de la economía política*. Buenos Aires: Siglo XXI.

los bancos comerciales se han visto en la necesidad de asumir mayores riesgos, actuando en la práctica como bancos de inversión, generando beneficios por la vía de las tasas, comisiones y negociando por cuenta propia en los mercados financieros. Y es en este escenario que maximización de la rentabilidad financiera que los bancos se han dirigido hacia las rentas de los particulares como fuente de beneficios. Como señala Lapavitsas (2009):

“La financiarización de los ingresos de los trabajadores en general es el resultado de la conversión de las rentas individuales en objeto del negocio bancario, lo que a su vez ha supuesto un acicate para el fenomenal desarrollo de las actividades de mercado (fondos de inversión, fondos de pensiones, tarjetas de crédito, etc.) de la banca. Los trabajadores se han visto fuertemente implicados en las actividades del sistema financiero formal tanto en términos de crédito (hipotecario y al consumo) como en términos de activos (fondos de pensiones y seguros). Estos desarrollos se deben en gran medida a la eliminación de las provisiones públicas de bienes y servicios que forman parte del salario real: vivienda, sanidad, educación, pensiones, etc. En consecuencia, las instituciones financieras, han sido capaces de extraer beneficios directa y sistemáticamente de las rentas del trabajo (remuneración de asalariados). A este proceso se le denomina la ‘expropiación financiera’”.

En otras palabras, durante las últimas décadas los hogares han visto disminuidas sus ingresos reales debido a la flexibilización de los salarios y los recortes de las transferencias provenientes del sector público. En consecuencia, para sostener su nivel de consumo se han involucrado más activamente con el sector financiero, ya sea por medio de rentas derivadas de las inversiones financieras o, más comúnmente, a través del endeudamiento.

En síntesis, podemos sostener que con la consolidación de la financiarización como patrón de acumulación dominante se han reconfigurado las relaciones entre el capital industrial, el comercial, el financiero y los trabajadores. En esta transformación, el sector financiero ha sido el principal beneficiado, consiguiendo extraer utilidades directamente de sus vínculos con las empresas y de los salarios, un proceso denominado “*expropiación financiera*”. A su vez, las instituciones financieras se han transformado a si mismas para captar beneficios procedentes de la intermediación de transacciones en mercados financieros abiertos. Finalmente, también es importante señalar que la financiarización ha implicado cambios sustanciales en el aspecto institucional y en los mecanismos de toma de decisiones de política económica, incluyendo a los Bancos Centrales.

Hasta aquí se ha hecho una breve reseña de las nociones básicas que implica la financiarización como marco conceptual de este trabajo. En cuanto al aspecto metodológico, es importante señalar que para alcanzar los objetivos pretendidos se utilizará un enfoque multidisciplinario que recurrirá a herramientas y aportes de la economía política, la macroeconomía, las ciencias políticas, la historia y la sociología. La propuesta es analizar y comparar los indicadores macroeconómicos de la economía letona con algunos de la economía argentina, complementando este estudio con la evolución de algunas variables institucionales, sociales e históricas, lo que permitiría alcanzar una conclusión general respecto a las consecuencias e implicancias de la financiarización y la expropiación financiera en Letonia.

Para obtener los componentes cuantitativos se utilizarán principalmente a fuentes estadísticas públicas y privadas disponibles en internet, como las realizadas por el Instituto Letón (Latvijas institūts), el Banco Central de la República de Letonia, (Latvijas Republikas Centrālā Banka), la Oficina Central de Estadísticas de Letonia (LR Centrālā statistikas pārvalde), la página web oficial de la Embajada de Letonia en los EE.UU., la Comisión de Mercados Financieros y de Capitales de Letonia (Finanšu un Kapitāla Tirgus Komisija), la oficina de estadísticas de la Comisión Europea (Eurostat), la Base de datos del Banco Mundial y la información disponible en el portal del Central Intelligence Agency, CIA World Factbook. También se utilizará información presentada en publicaciones gráficas y audiovisuales. Por su parte, para abordar los aspectos cualitativos se recurrirá a la bibliografía especializada, así como al análisis de fuentes periodísticas e informantes claves que puedan brindar elementos de percepción subjetiva respecto a los procesos políticos y sociales que se han desarrollado en Letonia durante el periodo estudiado.

III. Dos décadas de experimentos neoliberales: la evolución de Letonia desde la caída de la URSS

III.1. La década del 90: la primera (traumática) experiencia en el nuevo mundo
Comenzaremos el análisis de la evolución económica de Letonia con el desarrollo de los hechos que tuvieron lugar tras su salida y la posterior desaparición de la URSS. Pero para comprender la actualidad de Letonia es necesario hacer un breve repaso de su pasado inmediato, ya que muchos hechos del presente se remiten directamente a él. Este país obtuvo por primera vez su independencia el 18 de noviembre de 1918. Hasta entonces formaba parte del imperio ruso, pero tras la revolución de Octubre y al finalizar la primera guerra mundial, por iniciativa de Lenin se reconoce la independencia del país al igual que el de las otras repúblicas bálticas y algunas naciones no rusas que formaban parte del imperio, como Finlandia. Durante el periodo de entreguerras Letonia se consolidó como un importante centro de comercial, financiero y de comunicación entre el Este

y el Oeste europeo, principalmente gracias a su posición estratégica y a las cualidades de sus puertos. En 1939, los respectivos representantes de la URSS y la Alemania Nacionalsocialista firmaron el pacto Molotov-von Ribbentrop, a través del cual Letonia, al igual que Estonia, quedó dentro de la esfera de influencia soviética. Este hecho se haría efectivo en 1940, cuando el ejército de Moscú avanza sobre su territorio y proclama que los letones, voluntariamente, decidían convertirse en la República Socialista Soviética de Letonia e incorporarse a la URSS. Posteriormente, en 1941, ya desencadenadas las agresiones entre los antiguos aliados del pacto, fueron los alemanes quienes ocuparon el territorio, con cierto apoyo de los pobladores locales que los veían como los defensores ante la dominación soviética. Las fuerzas del nacionalsocialismo permanecieron en Letonia hasta 1944, año en que el ejército rojo volvió a hacerse presente en su avance hacia Berlín. Desde ese momento y hasta 1990, Letonia quedó integrada al territorio que formaba parte de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas. Finalmente, el 21 de agosto de 1991, Letonia proclamó la restitución de su independencia, tras el colapso de la URSS.

Respecto al proceso económico que se inicia en Letonia a partir de la recuperación de la independencia, podemos decir que la palabra “crisis” ha estado casi permanentemente presente. Es este sentido, resulta llamativa la periodicidad con que este país ha padecido distintos tipos de recesiones desde 1991. Para comenzar, desde ese año y hasta 1993, Letonia atravesó un severo proceso de transición económica que se tradujo en altas tasas de inflación (más del 900% en 1992, por ejemplo), desocupación, caída de los salarios reales y cierre masivo de empresas. Además, el proceso paradigmático que comenzó en estos años, al igual que en la Argentina, fue el de la liberalización indiscriminada de los mercados financieros y la enajenación de las empresas estatales mediante maniobras de dudosa legalidad.

En 1994 el país logró estabilizar algunos de sus principales indicadores económicos, pero como cabría esperar bajo la influencia de la doctrina neoliberal, las principales variables de ajuste fueron las sociales. Una de las más ilustrativas fue el cierre de gran parte de las empresas que habían pertenecido al estado (incluyendo las pequeñas y medianas) y que no resultaban competitivas bajo el nuevo modo de producción. Su consecuencia directa fue la expulsión masiva de los trabajadores al desempleo. Desde entonces, el paro se ha convertido en una verdadera epidemia para este país. La tasa de desocupación más baja de Letonia durante toda desde que existen registros nacionales (1996) fue de 6% en el año de pico de la expansión, 2007. Por su parte en 1996 el paro afectaba al 20,7% de los trabajadores.

Número registrado de personas desempleadas al final de cada año²

	Personas desempleadas	Desempleados de largo plazo (más de 1 año)	Personas que recibían Seguro de desempleo
1992	31,284	...	25,175
1993	76,744	2,702	44,306
1994	83,946	14,829	42,704
1995	83,231	21,242	27,022
1996	90,819	28,342	28,740
1997	84,934	32,360	30,894
1998	111,383	29,334	30,678
1999	109,497	34,042	47,741
2000	93,283	27,046	39,785
2001	91,642	24,402	37,910
2002	89,735	23,681	41,502
2003	90,551	23,617	38,981
2004	90,800	23,209	39,681
2005	78,482	20,581	37,961
2006	68,944	15,917	34,756
2007	52,321	9,393	33,854
2008	76,435	8,466	31,905
2009	179,235	24,172	67,031
2010	162,463	61,331	60,316
2011	130,296	56,934	34,686

Fuente: Oficina Central de Estadística de Letonia.

La frágil estabilidad que alcanzó la economía letona, después de los años de transición a comienzos de la década, fue abruptamente alterada por la bancarrota del banco más grande del país el Banka Baltija, en 1995. El 27 de junio de ese año el Tribunal Económico de Letonia declaró al Baltija insolvente, afectando a más de 210.000 depositantes y a muchas autoridades locales y regionales que utilizaban al banco como intermediario de sus cuentas. Con él, el sistema bancario letón perdió cerca del 40% de sus activos y pasivos y se estima que los depositantes perdieron casi US\$ 800 millones en ahorros. Este suceso se vio retroalimentado con una severa crisis presupuestaria del estado y produjo una catarata que arrastró a varios bancos en su caída. Pero la quiebra de la Baltija es, fundamentalmente, un ejemplo de las pirámides financieras que se formaron durante esos años en el país, encabezadas por los grandes

² Referido a estos datos, es importante destacar que el pico máximo histórico de la población de Letonia fue aproximadamente 2.670.000 habitantes hacia fines de 1989 y, como volveremos más adelante, desde entonces el número ha venido cayendo de manera sostenida hasta rondar los 2.000.000 en la actualidad.

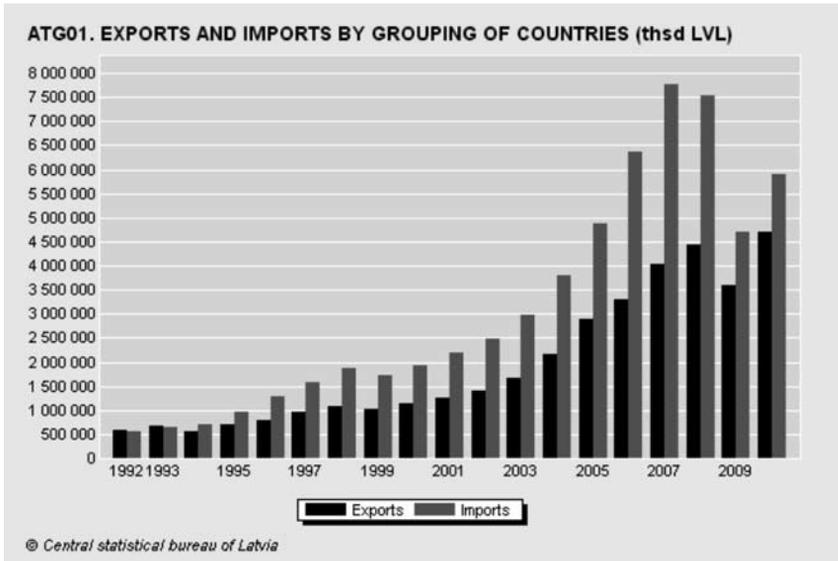
capitales rusos³. Estas instituciones se aprovechaban de la debilidad del marco regulatorio para controlar la actividad financiera y del desconocimiento de los ciudadanos respecto a las características del funcionamiento de los bancos dentro del mercado capitalista. Una muestra de sus actividades es que los activos del Baltija crecieron de alrededor de 25 millones de dólares en enero de 1993 a casi 500 millones a principios de 1995, mientras que en ese mismo lapso su capital propio pasó de 1 millón a 44 millones de dólares. Los principales sostenes de esta expansión fueron las exorbitantes tasas de intereses en Lats que ofrecía el banco. Estas llegaron a alcanzar al 90% en depósitos a un año durante 1993, mientras que las tasas de los demás bancos variaban entre 18% y 52%. En resumen, el colapso del Baltija fue el ejemplo más publicitado de actividades corruptas en la gestión de las instituciones financieras sumadas a la participación de los grandes capitales surgidos del proceso de privatizaciones, pero estuvo lejos de ser el único⁴.

Todavía en la década de los 90 Letonia debería afrontar un nuevo escenario crítico, esta vez durante el bienio 1998–1999. En esta oportunidad la contracción económica se debió directamente a la severa crisis del sistema financiera de su gran vecino del Este y estuvo agravada por la caída de los precios internacionales de los *commodities*. Por otra parte, y también como en la Argentina, es interesante mencionar que durante la segunda mitad de la década de 1990 hubo una masiva transferencia de tierras y recursos naturales del país a propietarios privados, buena parte de ellos extranjeros. A este respecto cabe decir que en 1997 se aprobó una ley que incrementada el rango de tierras. Este ítem llegó a representar más del 10% de la inversión extranjera directa en el país y por ejemplo en 1999, las compañías estadounidenses invirtieron un total de \$127 millones de dólares.

Por su parte, la apertura indiscriminada del mercado de consumo a los bienes extranjeros tuvo efectos desastrosos para la industria manufacturera local. Desde el año 1993 en adelante, la balanza comercial de Letonia ha sido estructuralmente deficitaria. En este sentido, se podría decir que Letonia se comporta como un país subdesarrollado, que exporta materias primas e importa bienes de capital. Todavía en la actualidad, aproximadamente el 70% de sus exportaciones son madera o derivados de ella con muy escaso valor agregado. Mientras tanto, sus importaciones consisten mayoritariamente en maquinarias y equipos eléctricos, productos minerales, químicos y vehículos de transporte. Durante la época del auge económico 2003–2007, el déficit comercial de Letonia fue fenomenal y llegó a alcanzar el 25% del PBI en el tercer trimestre de 2007, y totalizó más de 6.600 millones de dólares para ese mismo año.

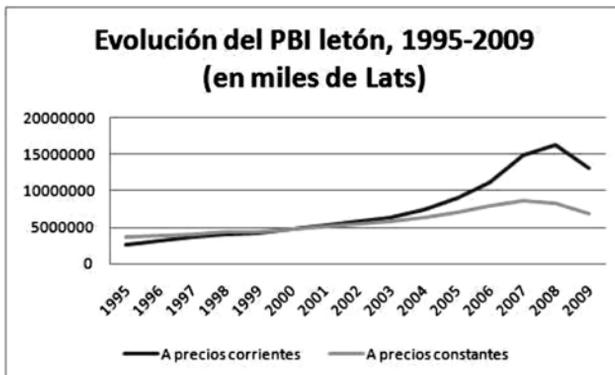
³ El principal ejemplo de ello en el país vecino fue el escándalo del esquema Ponzi, organizado por Sergej Mavrodi con su firma MMM.

⁴ Otros casos similares, pero de menos escala, fueron los de Auseklitis, Depozitu Banka, Dinastija, Reko banka.



III.2. De la euforia al nihilismo: la década de 2000

Aproximándonos a la situación actual, la referencia ineludible para analizarla es observar la evolución de las cuentas nacionales letonas durante la década pasada. Respecto al Producto, cabe destacar que Letonia experimentó un leve pero sostenido crecimiento desde 1995 hasta 2005, y entre 2005 y 2007 exhibió notables tasas de crecimiento que superaron el 10%. Sin embargo, tras la crisis de 2008 su economía se desplomó dramáticamente: en el último trimestre de 2008 el PBI cayó un 10,5% comparado con el mismo trimestre del año anterior, y para el conjunto del 2009 las cifras oficiales sostienen que la caída fue del 18%. Así, en los 15 meses que fueron desde octubre de 2008 hasta diciembre de 2009 el PBI de Letonia retrocedió hasta los valores anteriores a 2005.



Fuente: LR Centrālā statistikas pārvalde (Oficina Central de Estadística de Letonia)

Por su parte, otro indicador que tiene mucha relevancia para comprender los orígenes de la actual crisis es la evolución de las finanzas del estado. Letonia posee un acusado déficit fiscal que ha venido arrastrando desde su independencia y que, a excepción de un exiguu superávit en los años 1997 y 1998, todos los demás balances han arrojado cuantiosos descubiertos que en 2009 alcanzaron casi al 10% del PBI.

**Principales agregados presupuestarios del Gobierno de Letonia
(en millones lats y como % del PBI)**

	Ingresos	Gastos	Déficit (-) o Superávit (+)	Déficit (-) o Superávit (+) como % del PBI
1995	967.4	1,008.2	-40.7	-
1996	1,142.3	1,156.2	-13.8	-
1997	1,372.4	1,318.8	53.6	-
1998	1,596.0	1,594.7	1.2	-
1999	1,622.1	1,786.6	-164.5	-
2000	1,642.4	1,773.9	-131.5	-2.8
2001	1,703.4	1,804.6	-101.2	-2.0
2002	1,921.8	2,052.5	-130.7	-2.3
2003	2,120.2	2,223.6	-103.5	-1.6
2004	2,587.6	2,664.1	-76.5	-1.0
2005	3,188.5	3,225.2	-36.7	-0.4
2006	4,208.0	4,263.2	-55.1	-0.5
2007	5,235.5	5,292.3	-56.8	-0.4
2008	5,605.8	6,286.9	-681.0	-4.2
2009	4,534.0	5,804.0	-1,270.0	-9.7
2010	4,550.0	5,586.5	-1,036.5	-8.1
2011	5,039.6	5,535.0	-495.4	-3.5

Fuente: Oficina Central de Estadística de Letonia.

A su vez, uno de los principales símbolos de los efectos de la crisis en este pequeño país tuvo lugar el día 8 de noviembre de 2008, cuando el segundo mayor banco de este país, el *Parex Bank*, debió ser nacionalizado para salvarlo del colapso. Inmediatamente se presentaron ante los depositarios los viejos fantasmas del *Baltija Banka* y el temor a ver perdidos nuevamente los ahorros de toda su vida. Sin embargo, en esta oportunidad el contexto era diferente y los hechos se desarrollaron de otra manera. El estado de Letonia compró el 51% de las acciones del banco por la suma simbólica de 2 Lats y las dividió en dos nuevas entidades: una que conservó el nombre original⁵ y es la encargada de recuperar la inversión del estado, y otra denominada

⁵ Como estrategia comunicacional y de marketing, para despegarse de la connotación negativa asociada al nombre *Parex*, el 8 de mayo último el banco cambió su denominación por *Reverta*.

Citadele Bank, a la que fueron transferidos todos los clientes particulares de la antigua entidad. Por otra parte, el 34% de las acciones fueron transferidas al Banco Hipotecario (Hipotēku Banka) de capitales públicos, como garantía. Mientras tanto, el 15% restante se encuentra en manos de accionistas privados.

Debido a las repercusiones que generó esta quiebra, *Standard & Poors'* rebajó la calificación crediticia de Letonia a BB+, lo que se considera como “no-inversión” o “*Junk*” (basura). Casi simultáneamente, en febrero de 2009, el gobierno de Letonia se vio en la necesidad de pedir un préstamo de emergencia al Fondo Monetario Internacional y a la Unión Europea por valor de 7.500 millones de Euros para hacer frente a las exigencias de su desbalanceado presupuesto. Las condiciones impuestas por parte de las instituciones prestamistas para conceder el “blindaje financiero” fueron la ejecución de feroces medidas de austeridad en el gasto público y el aumento de los impuestos. Su principal objetivo era recortar el déficit fiscal desde el 9,7% del PBI en 2009 hasta por debajo el 3% en 2012, lo que ha sido conseguido a costa de reducciones draconianas en el gasto y las prestaciones públicas⁶.

Pero para comprender la lógica de las medidas de saneamiento aplicadas en Letonia no podemos dejar de referirnos a uno de los puntos más destacados de la evolución económica de este país a lo largo de los últimos años: su política monetaria. La moneda de este país es el *Lats* (LVL), creada en 1993, y su principal particularidad (otra similitud con el caso argentino) es que desde el 1° de enero de 2005, fecha aproximada en la que también podemos situar en inicio del *boom* económico, el Banco Central de Letonia estableció un tipo de cambio fijo y sobrevaluado de esta moneda respecto del euro. Este es de 1 LVL = 1,4229 Euros o, lo que es lo mismo, 1 Euro = 0,702804 LVL. Cabe destacar que Letonia es miembro pleno de la Unión Europea y de la Unión Económica Europea desde el 1 de mayo de 2004, pero todavía no forma parte de la eurozona. Este país aun aún no ha completado la tercera fase de incorporación a la Unión Económica y Monetaria europea y por lo tanto, al igual que su vecina Lituania⁷ y Dinamarca, se encuentra en la etapa de los Mecanismos de Tipo de Cambio II. Este consiste en que para facilitar su futura incorporación en la eurozona, sus monedas deben fluctuar dentro del 1% de la tasa central fijada respecto del euro para la moneda de cada Estado miembro participante no perteneciente a la zona del euro. Pese a que Letonia se había propuesto

⁶ De hecho, cabe destacar que el día 5 de junio último, la Comisión Europea y el Fondo Monetario Internacional realizaron un acto en Riga para celebrar el aparente “éxito” de los programas de ajustes que dicho país ha venido aplicando. Christine Lagarde, Directora Gerente del FMI, dijo en dicha oportunidad que “Letonia puede servir como ejemplo de inspiración para los líderes de la Unión Europea que están luchando contra la crisis”

⁷ Estonia adoptó el euro el 1° de enero de 2011.

adoptar el euro como moneda oficial el 1 de enero de 2008, ante el escenario de la crisis el país se vio forzado a posponer este objetivo y las previsiones estiman que este cambio de signo monetario no será antes de 2014. Veremos más adelante que esta circunstancia posee una importancia fundamental para comprender las decisiones adoptadas en vistas a la superación de la crisis.

En escenario de grandes oscilaciones la evolución de los índices de precios tampoco ha conseguido tener un comportamiento estable. Entre los años de 2002 y 2004 el país afrontó índices de inflación moderados pero persistentes. Sin embargo, en los años del boom esta se disparó y Letonia exhibió importantes tasas de aumentos de precios. Entre 2006 y 2008 Letonia acumuló 25 meses de inflación por encima del 8% y el total para este último año fue superior al 15%. Como contrapartida, con el estallido de la burbuja financiera el efecto fue el contrario y desde septiembre de 2009 hasta agosto de 2010 Letonia acumuló 11 meses consecutivos de deflación.

Índice de Precios al Consumidor (como % del año previo)

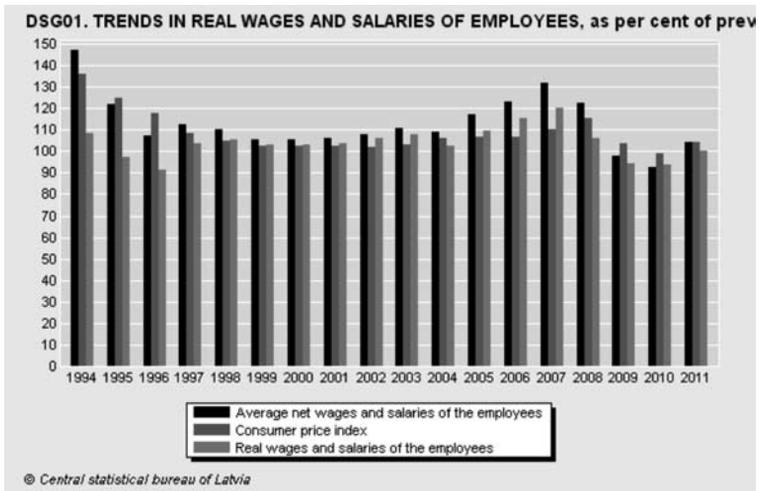
1991	172,2
1992	951,2
1993	109,2
1994	35,9
1995	25
1996	17,6
1997	8,4
1998	4,7
1999	2,4
2000	2,6
2001	2,5
2002	1,9
2003	2,9
2004	6,2
2005	6,7
2006	6,5
2007	10,1
2008	15,4
2009	3,5
2010	-1,1
2011	4,4

Fuente: Elaboración propia.

La persistente caída de los precios se debió principalmente a que el gobierno de Letonia decidió descartar la devaluación de su moneda en beneficio de otras estrategias para buscar la recuperación económica. Hacia agosto de 2009 el FMI sugirió la devaluación del lats como único remedio para salir de la crisis, pero el Comité Económico Europeo se opuso enérgicamente a

la medida alegando que la mayor parte de las deudas letonas, públicas y privadas, estaban en moneda extranjera. De este modo el Gobierno de Riga aceptó convertirse en un laboratorio de experimentación para la *Devaluación interna* como la mejor alternativa para superar la crisis.

Esta consistió en un paquete de medidas de política económica cuya mecánica era la siguiente: en vez de dejar que su divisa se deprecie en el mercado internacional lo que hizo fue bajar todos los costos internos, y con ellos los salarios, con el mismo objetivo: que los precios de sus productos lleguen a ser más baratos en el mercado externo y, de esta forma, más competitivos. A su vez, se esperaba esta medida contribuyera a captar flujos de capital extranjero sin alterar la valuación del signo monetario. Con referencia a la caída de los salarios cabe destacar que desde el 1° de enero de 2009 el salario mínimo de Letonia se redujo en un 20%, mientras que los salarios del sector público lo hicieron en un 25%, el sueldo de los maestros se rebajó a la mitad, se recortaron 10% las jubilaciones y se retrasó la edad de retiro⁸. Así, el costo por unidad laboral de Letonia cayó 27%, en promedio, desde 2008 a 2011. Por supuesto, estas medidas se vieron acompañadas de leoninos recortes en el gasto gubernamental, que llegaron a hacer que a finales de 2009 hubieran cerrado más de treinta hospitales públicos. Sin embargo, los problemas de Letonia no se encontraban en sus elevados niveles de gasto público, ya que en 2006 el gobierno de Riga destinaba a esos fines menos de la mitad del promedio de la UE, en términos de su PBI.



⁸ Con la reforma aplicada para alcanzar la devaluación interna el salario mínimo letón se estipuló en 180 Lats (algo más de 250 euros y menos de U\$S 350) y desde el 1° de enero de 2011 fue elevado a 200 Lats (287 euros). En este sentido, es oportuno mencionar que en la actualidad el sueldo mínimo por ley en Francia es de 1.398,37 euros, en Bélgica 1.498,87 euros y en Reino Unido 1.053 libras esterlinas, lo que equivale a 1.311,74 euros.

Simultáneamente, debido a las condiciones de los acusados déficits comercial y del presupuesto, la deuda pública de Letonia se ha incrementado sostenidamente año tras año desde el año 2000. Pero experimentó un pronunciado salto entre 2008 y 2010, debido al préstamo de salvataje otorgado en forma conjunta por el FMI y la UE, que representaba un tercio de sus PBI. El resultado fue que la deuda pasó del 19,8% del PBI a más del doble, con 44,7%.

Deuda de pública del Gobierno de Letonia al final de cada año (como % del PBI)	
2000	12.4
2001	14.1
2002	13.6
2003	14.7
2004	15.0
2005	12.5
2006	10.7
2007	9.0
2008	19.8
2009	36.7
2010	44.7
2011	42.6

Fuente: Oficina Central de Estadística de Letonia.

III.3. El retrogusto de la crisis: de 2010 hasta la actualidad

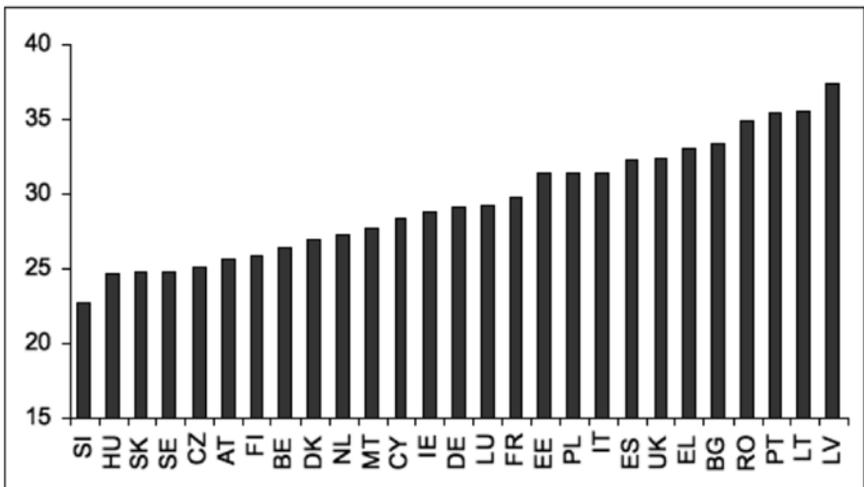
En términos sociales, no hay dudas que 2010 fue el punto más aciago de la crisis en Letonia. A principios de año, la desocupación alcanzó un pico de 23% y hacia los últimos meses del año se redujo sensiblemente hasta aproximadamente el 20% de la población económicamente activa. Para ese mismo año, las cifras oficiales señalan que el producto letón cayó “solo” 0.3. De hecho, Letonia junto con Grecia, Irlanda, España y Rumania, formaron parte del exclusivo grupo de países cuyas economías continuaron cayendo en 2010, mientras que los 23 países restantes de la Unión europea ya mostraban signos de crecimiento.

La recuperación llegaría en 2011, con un crecimiento de 5,5%, lo cual supone todavía un largo camino para recuperar todo el terreno perdido desde el derrumbe de la economía en 2008. Sin embargo, las expectativas para 2012 no son buenas y auguran un virtual estancamiento, debido a la recaída de la economía mundial y las dificultades que está exhibiendo el continente europeo para manejar la crisis de las economías periféricas, con el affaire griego en primerísimo plano. Por el momento, la recuperación muestra ser lenta y dificultosa. A pesar de que las exportaciones están creciendo, su progresión no es suficiente para cubrir las necesidades letonas de importar bienes. En este sentido, es importante señalar que el déficit comercial de Letonia evoluciona de manera lineal con el PBI: cuando este crece, el déficit se acentúa. En cambio, cuando el producto decrece, el déficit comercial se hace menos agudo.

Los pilares que sostienen la recuperación distan considerablemente de ser sólidos y de ofrecer garantías de subsistencia en el mediano plazo. Por ahora, la devaluación interna practicada desde 2009 ha hecho que Letonia sea un país rentable para sus vecinos. Así, muchos servicios de Suecia, Noruega o Finlandia son tercerizados en Riga y otras ciudades bálticas. Pero esta situación parece difícil de sostenerse mucho tiempo más por los costos sociales que está trayendo para el país. El primero de ellos, pero no el más importante, es la ya mencionada caída del salario real de los trabajadores letones. En este sentido, debemos señalar que una de las condiciones que favorecieron a esta situación es que en Letonia prácticamente no existen los sindicatos, con lo cual, las medidas de austeridad y flexibilización laboral no tuvieron una oposición de los trabajadores organizados (descontando que hubo más de 20% de desocupados cuando se llevaron a cabo). El resultado es que actualmente el costo medio de la hora de trabajo en Letonia es una quinta parte del alemán, según Eurostat.

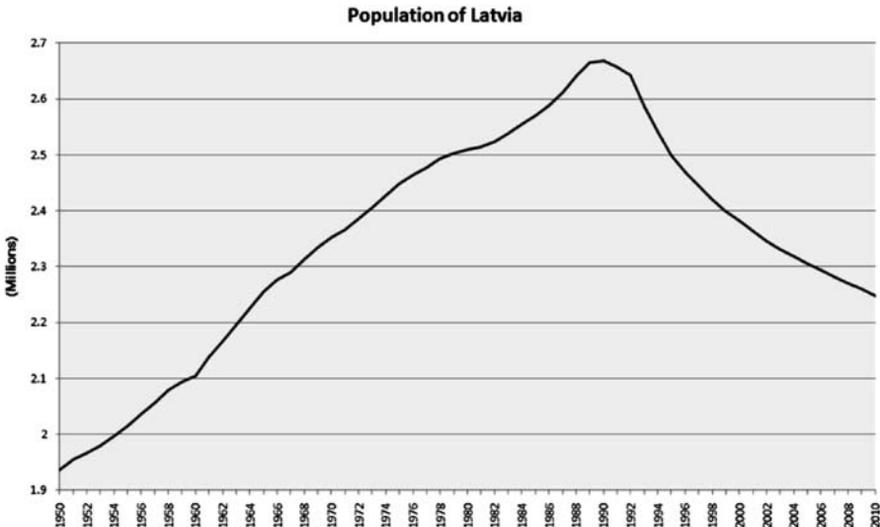
Mientras tanto, la desigualdad en Letonia sigue siendo escandalosa. En 2009 este país tenía el peor coeficiente de Gini de toda la UE según el semanario Letón "ir" y actualmente, según Eurostats, tiene el segundo peor de toda la Unión Europea, solo superada por Lituania. Además, es posible intuir que esta mejora en el índice que mide la desigualdad no se debe a éxito de las políticas de ajuste, sino a la emigración masiva de los sectores trabajadores de medianos y, sobretudo, bajos recursos.

Coficiente de Gini por distribución del ingreso, UE-27, 2009



Por otro lado, es evidente que ni siquiera en la fase de recuperación Letonia ha conseguido estabilidad ni confianza en el sistema financiero. Recientemente, en noviembre de 2011, el gobierno letón debió hacerse cargo del banco Latvijas Krājbanka debido a que su entidad propietaria, el banco Snoras de origen lituano, se declaró en quiebra. Inmediatamente después, en diciembre de ese año, un rumor echado a correr por Twitter anunció la inminente quiebra de los dos bancos suecos más importantes que operan en Letonia tuvo gran recepción en la población e hizo que la mitad de los cajeros de estas instituciones quedaran completamente vacíos en menos de 4 horas.

Pero de todos los males que ha sufrido Letonia en su historia reciente, probablemente el más dramático sea el déficit demográfico. El éxodo de jóvenes al extranjero comenzó con la llegada de la independencia, pero desde el estallido de la crisis se ha convertido en un verdadero torrente. Desde su salida de la URSS, en 1990, la población se redujo en casi un 30%. Pero en los años recientes ha tomado dimensiones alarmantes: entre 2008 y 2011, 230.00 personas sobre un total de 2.200.00, es decir, más del 10% del total, abandonaron el país en busca de mejores condiciones al otro lado de sus fronteras. A su vez, la gran mayoría de ellos son jóvenes: una de cada 3 personas menores de 30 años nacidas en Letonia reside en el extranjero. Cabe apuntar que es esta mucho más que la recuperación del nivel de actividad, la causa de que el desempleo en Letonia se haya reducido de su pico en 2010 hasta la cifra actual que ronda el 15%.



Como hemos visto, a pesar de los halagos que la economía de Letonia ha recibido recientemente por parte del FMI, la recuperación que se dio en este país después de la crisis parece ser un camino sinuoso y cuesta arriba que todavía está muy lejos de alcanzar los niveles previos a la debacle económica del país.

IV. Comparaciones con el caso argentino: particularidades y similitudes

Como se puede observar, a pesar de sus especificidades, no son pocos los aspectos que tienen en común la actual crisis letona y la que atravesó nuestro país a comienzos de la década pasada. En este sentido, resulta fundamental señalar los aspectos estructurales comunes que han llevado al desarrollo de ambos procesos, así como a las particularidades de cada caso. Dentro de este último grupo, sin dudas merece una mención especial el tipo de políticas y medidas que se aplicaron en cada país frente a ambas crisis y cuales fueron sus efectos.

En primer lugar, dentro de las causas que han dirigido los procesos socioeconómicos de ambos países se destaca la apertura comercial indiscriminada, la agresiva desregulación de sus mercados financieros y la liberalización de sectores claves de sus economías. Dentro de estos puntos, uno de los más destacados fue la privatización de los servicios públicos. Tanto en el caso de Argentina como en el de Letonia, la enajenación de las empresas pertenecientes al estado se llevaron a cabo de maneras sombrías que acabaron favoreciendo a altos funcionarios o grandes empresarios ligados a los gobiernos de turno. Este no es un hecho menor, ya que la implementación de estas decisiones fueron pasos determinantes para desarticular las potencialidades del estado como interventor en la evolución de los ciclos económicos posteriores o, peor aún, convertirlo directamente en un cómplice o un instrumento al servicio de intereses particulares en muchas ocasiones. Pero probablemente uno de sus principales efectos fue la degradación del status simbólico del estado, devenido para el imaginario social en una maquinaria lenta e ineficiente. Como es evidente, estos procesos se llevaron a cabo en el marco de las denominadas “terapias de *shock*”. Por ejemplo, en ambos casos se habían dado previamente estallidos hiperinflacionarios que contribuyeron a doblar las resistencias de la población a este tipo de medidas⁹.

Por otra parte, no es secundario destacar que los fenómenos que se observan en la actualidad en Letonia y buena parte de la periferia europea podrían corresponder perfectamente a las situaciones vividas en cualquiera de los

⁹ Claro que, de por sí, en el caso de Letonia la súbita desaparición de la URSS fue un episodio profundamente disruptivo.

países latinoamericanos durante la etapa posterior a la salida de los modelos neoliberales, como Argentina en el 2002. Entre ellos podemos mencionar la emigración masiva, el cierre de hospitales y escuelas, el recorte en los gastos de seguridad social y jubilaciones, el aumento de los precios de los servicios públicos, la flexibilización de las condiciones laborales y la caída de los salarios reales, etc. Las políticas de recortes presupuestarios adoptadas por el gobierno letón desde 2009, y avaladas por la UE y el FMI, han sido funestas para la continuidad de algunas prestaciones sociales. El sistema de salud de Letonia es accesible ya que recibe importantes subvenciones, pero estas han disminuido dramáticamente desde 2009 y la mayoría de los hospitales públicos que todavía funcionan se encuentran sin insumos. Otra buena parte ha ocurrido con la educación básica, que continua siendo gratuita pero que está enfrentando graves problemas de presupuesto. En los últimos años (incluso después de la “recuperación” de 2011) varias escuelas se han visto en la necesidad de cesar sus actividades por falta de medios y sus clases se han fusionado con las de otros centros educativos para reducir el gasto público.

Un aspecto particular de la economía letona está relacionado con la forma en que se expandió y explotó el mercado inmobiliario. Este aspecto posee algunas reminiscencias subjetivas que derivan de la época soviética. Esta circunstancia provocó la explosión de una demanda que hasta entonces había estado contenida y fue uno de los principales motores que impulsaron la burbuja inmobiliaria, especialmente en la capital. La contrapartida de este proceso, que en gran medida lo permitió y potenció, fue la acción de los bancos escandinavos, que eran los mayores operadores del mercado financiero letón y se veían beneficiados por la sobrevaluación de los valores inmobiliarios. Su intervención sencillamente contribuyó a que la burbuja creciera de manera desmesurada. El resultado fue que después del estallido los precios cayeron dramáticamente y quienes habían contraído créditos, el 85% de ellos en moneda extranjera, se vieron ante el dilema de dejar de pagar o continuar abonando precios exorbitantes por propiedades que ya no los valían. Sin embargo, el endeudamiento privado no se limitó al mercado inmobiliario, sino que al igual en el caso de la Argentina durante los años 90, abarcaba mucho más y hacia el momento del estallido prácticamente todos los habitantes de Letonia se encontraban pagando las cuotas de sus casas, coches, maquinarias, viajes, etc.

En otro orden de cosas podemos decir que en Letonia al igual que en la Argentina durante los últimos 20 años se ha dado un violento proceso de polarización social donde ha predominado ampliamente la movilidad descendente. Se estima que en 2010 la pobreza alcanzaba al 40% de la población, mientras se aumentaba al 25% el impuesto plano sobre la renta que gravaba todo ingreso superior a 60 lats (€86.18) mensuales.

Pero probablemente la particularidad más compleja que encierra Letonia es la que se relaciona con el aspecto étnico o de las nacionalidades. Cuando la República de Letonia se independizó, en 1991, el nuevo Estado les denegó la ciudadanía a todos sus habitantes de origen no-letón, así como también se les impidió privatizar propiedades y tenían vedado el acceso a los cargos públicos. Bajo la legislación de la naciente República de Letonia solo tuvieron derecho a la ciudadanía directa aquellas personas cuyos ancestros hayan sido ciudadanos letones antes de 1940. El objetivo de esta medida fue fortalecer el poder político de los movimientos nacionalistas para garantizar la autonomía del nuevo Estado. El argumento, es que las demás nacionalidades que habitaban en el país habían colaborado con la ocupación de facto efectuada por la Unión Soviética. Es importante mencionar que la gran mayoría de los habitantes que no poseían origen letón habían llegado en los años de la posguerra, cuando, una vez anexionado a la URSS, Moscú llevó adelante el proceso de reconstrucción del territorio y para ello reubicó allí ciudadanos de todas partes del territorio de la URSS. La mayoría de ellos fueron utilizados como mano de obra para compensar la escasez que había producido la guerra, pero una parte muy importante de ellos fueron también profesionales altamente calificados. Es claro que esta medida también servía a Moscú para *rusificar* el territorio, a pesar de que no todos los *inmigrantes* vinieron directamente de Rusia. Por el contrario, una proporción muy importante de ellos llegaron desde los puntos más periféricos de la Unión, como Kazajistán, Ucrania o Bielorrusia, entre otros.

La principal consecuencia de este proceso fue una fragmentación social muy profunda originada en la identificación surgida de la condición étnica, nacional o lingüística, entre los *letones* y lo *no-letones*. Actualmente, solo la población de origen ruso representa más del 30% de los habitantes del país y es mayoría en las dos principales ciudades, Riga y Daugavpils, pero al mismo tiempo gran parte de ellos no tiene derechos civiles completos. Y este aspecto resulta determinante en la vida política actual. El eje central del debate político, aun en tiempos de crisis, pasa por definir donde establecer las fronteras entre los derechos y atribuciones de ambas nacionalidades. En este sentido, el tema de la lengua también juega un papel más que relevante, como símbolo del nacionalismo letón (un idioma de origen báltico que posee un millón y medio de parlantes nativos) o como estandarte de quienes consideran que hay que aliarse al gran vecino del Este. A nivel social existen fuertes caracterizaciones y prejuicios sobre unos y otros que solo contribuyen a ahondar las divisiones y la desconfianza. Es muy difícil para un país dividido entre dos naciones, con grupos que se encargan de explotar permanentemente esas fisuras en beneficio propio, consensuar un camino para salir adelante y superar la crisis económica. Sencillamente porque detrás de ella existe una crisis de legitimidad y consenso que debilita a cualquier proyecto político y recorta sus potencialidades.

Un buen ejemplo de las consecuencias de estas tensiones es lo que ha ocurrido en las diferentes elecciones celebradas durante los últimos años. En octubre de 2010 tuvieron lugar las elecciones para la Saeima (parlamento), en las cuales salió victorioso primer ministro que estaba en el cargo, Valdis Dombrovskis. La lectura que realizaron muchos medios extranjeros fue que los ciudadanos del país ratificaron su confianza al gobierno y respaldaron la continuidad de las medidas de austeridad como el camino adecuado para salir de la crisis. Sin embargo, esta interpretación es engañosa, ya que por la composición étnica y social de Letonia, el electorado no votó a favor o en contra de las medidas de austeridad, sino en apoyo del grupo que lo representaba étnicamente. Los partidos nacionalistas letones tenían en su mayoría plataformas neoliberales y conservadoras, mientras que las opciones de centro izquierda eran de claro carácter rusófilo. Es decir, hubo otros factores que fueron más determinantes para el electorado que la continuidad del modelo económico. De hecho, el resultado de las últimas elecciones generales, realizadas en septiembre de 2011, lo ponen claramente de manifiesto. En ellas, el partido que obtuvo la mayor cantidad de votos fue el que apoya la etnia rusa, opuesto a los planes de ajuste, pero por las características del sistema político, los votos obtenidos no le alcanzaron para formar gobierno, con lo cual se formó el frente Vienotiba (Unidad) que aglomera a los partidos nacionalistas letones de derecha y ha conseguido obtener más de la mitad de los escaños parlamentarios y formar gobierno. Por lo tanto, es una falacia decir que los letones votaron en apoyo de la austeridad. Los letones no apoyaron al gobierno liderado por Dombrovskis a causa de las políticas de ajuste que este aplicó, sino que lo hicieron a pesar de ellas. Además, el principal indicador de la falta de apoyo u optimismo de los letones respecto al futuro de su país es la ya mencionada emigración masiva de sus ciudadanos.

Como cierre de este apartado, podemos señalar brevemente que es incuestionable que la estrategia adoptada por el gobierno letón para salir de la crisis dista diametralmente de la que empleó la República Argentina después de 2002. En el caso de nuestro país, con sus aciertos y errores, el camino seguido tuvo un cariz mucho más *heterodoxo*, que incluyó la devaluación de la moneda, la pesificación y la cesación de pagos de la deuda externa. Decisiones claramente opuestas a las asumidas por el gobierno de Riga. Indudablemente, es aquí donde podemos encontrar las diferencias más sustanciales entre ambos países, al menos en términos de política económica. Respecto a comparación de las consecuencias de cada camino, es algo que excede el alcance de este trabajo y que solo podrá ser realizado con el paso del tiempo.

V. Algunas reflexiones finales

Lo que ocurrió en Letonia, no fue una fatalidad imponderable, sino la consecuencia previsible y evitable de la aplicación de medidas neoliberales que allanaron el terreno para la expropiación financiera. Esas, y no otras, son

las causas de la debacle económica letona. Al igual que en Argentina, la apertura indiscriminada del mercado de bienes, la desregulación del sistema financiero, la fijación de un tipo de cambio artificialmente sobrevaluado, la aplicación de políticas impuestas por los organismos de crédito internacional que llevaron al endeudamiento externo, la caída de los salarios reales generadas simultáneamente por la flexibilización de la legislación laboral, el aumento del precio de los bienes básicos y la presión de la desocupación, fueron factores determinantes para financiarizar la economía con una fuerza irresistible. Además, a este escenario debemos sumar que la retracción del rol del estado que dejó librados a su suerte a los ciudadanos, huérfanos de protección ante la rapacidad de los capitalistas externos, mientras que la privatización fraudulenta de los servicios públicos y el consecuente aumento de sus tarifas en regímenes de monopolio presionaron todavía más a la baja sobre los salarios reales y esto se combinó con las altas tasas de interés activas, que estimulaban a los individuos a financiarizarse.

En resumen, las libertades y los estímulos concedidos a las instituciones financieras, principalmente extranjeras, se potenciaron con la retracción del Estado como regulador de la actividad económica y garante de un nivel mínimo de subsistencia para su población. Así las cosas, el descenso de la remuneración salarial y de las prestaciones sociales públicas llevó a que muchos de los habitantes de Letonia recurrieran a involucrarse en actividades financieras para recomponer o mejorar sus condiciones de vida. Este combo es el que llevó al altísimo nivel de endeudamiento privado, la mayor parte de él compuesto de créditos en moneda extranjera tomados en instituciones foráneas. La expropiación financiera surge así del usufructo que estas instituciones hicieron de los depósitos y remuneraciones de los trabajadores que se encontraban en sus arcas, utilizados para conceder dichos créditos y demás activos financieros.

Tasa de interés promedio ponderada en Lats para depósitos y créditos en instituciones de crédito (como %)

	Depósitos en instituciones de crédito		Créditos en instituciones de crédito	
	Largo Plazo	Corto plazo	Largo Plazo	Corto plazo
1993	58,7	34,8	39,3	86,0
1994	57,0	30,9	36,8	52,0
1995	19,8	15,6	27,4	34,7
1996	17,8	11,4	17,2	24,7
1997	8,4	5,7	13,3	14,0
1998	7,1	5,3	12,9	14,2
1999	7,0	5,3	13,2	13,9
2000	7,3	4,4	10,3	12,1
2001	6,8	5,3	10,4	10,8

	Depósitos en instituciones de crédito		Créditos en instituciones de crédito	
	Largo Plazo	Corto plazo	Largo Plazo	Corto plazo
2003	4,9	3,0	7,5	5,4
2004	4,8	3,3	9,2	7,5
2005	4,0	2,8	9,4	5,9
2006	4,3	3,6	10,6	7,2
2007	6,7	6,2	14,5	10,0
2008	9,9	6,3	16,5	11,1
2009	11,9	8,0	15,2	14,4
2010	5,8	1,7	12,5	7,5
2011	3,1	0,5	9,0	5,5

Fuente: Banco de Letonia.

Pero como ya lo hemos señalado, toda esta batería de medidas neoliberales no hubiera sido posible si las poblaciones de países como Letonia y la Argentina no hubieran experimentado episodios verdaderamente traumáticos en sus respectivos pasados recientes. Ese es un elemento clave para comprender porque ambos países, como algunos otros de sus mismas regiones, llegaron a convertirse en casos de laboratorio para la experimentación de modelos económicos que nunca antes habían sido llevados a tales extremos. Las semejanzas de sus crisis no son más que la consecuencia de la implementación de políticas económicas de larga duración, destinadas a profundizar el avance de la financiarización de la economía global. Sin dudas, las principales beneficiadas de dichos procesos han sido las grandes empresas multinacionales que gozaron de libertad absoluta para realizar ganancias, remitirlas a otros destinos y desaparecer inmediatamente cuando la crisis había estallado. En el caso de Letonia, al igual que en Argentina durante los 90, el proceso de expropiación financiera se acentúa debido a la sobrevaluación ficticia de la moneda local y la liberalización de los mercados financieros y de capitales. De esta manera, se les permitía a los agentes multinacionales obtener beneficios extraordinarios y remitirlos a sus locaciones de origen sin ningún tipo de restricciones o impedimentos.

Ahora bien, para finalizar, podemos intentar vislumbrar cuales son las perspectivas de Letonia para el futuro. Como hemos visto, la recuperación de la actividad económica en este país se dio sobre la base del recorte de las remuneraciones, lo que generó un incremento en la productividad del trabajo. O dicho de otra forma, en un fuerte incremento en la explotación de la fuerza laboral. Del mismo modo, la caída en las transferencias y los gastos del estado no hacen más que disminuir considerablemente la demanda agregada. Por lo tanto, pareciera que es difícil que el crecimiento en este país se de por la vía del *demand pull*. Entonces, ¿cuál es el plan del gobierno letón?

Básicamente, su meta es cumplir con los requisitos impuestos por la UE para poder adoptar la moneda común europea y esperar que eso resuelva sus problemas. Si Letonia hubiese optado por devaluar su moneda el ingreso en la eurozona hubiera quedado cada vez más lejos, y con ella la posibilidad de acceso a la financiación externa a tasas privilegiadas. A su vez, el gobierno letón apostó a que la devaluación interna planche los costos y salarios para que cuando Letonia ingrese a la eurozona, las empresas de los demás países vayan a instalarse allí, estimuladas por estas condiciones. La pregunta crucial que podemos hacernos, entonces, es si a Letonia realmente le conviene formar parte de la eurozona. A este respecto, no parecen caber dudas que su papel una vez allí será similar al que juegan las economías periféricas como Grecia, Portugal o Irlanda, lo cual no parece ser un escenario muy beneficioso. Pero en tanto sus tensiones políticas y sociales internas no le permitan torcer este rumbo, aquel parece ser el desenlace inexorable.

A partir de 2014, el país deberá afrontar vencimientos importantes de la deuda de salvataje concedida en 2009, veremos entonces que tan útiles fueron las medidas de ajuste. Mientras tanto, la realidad es que actualmente los centros de pensamiento económico ortodoxo alaban el modelo Letón, pero evitan deliberadamente mencionar los ejemplos de Argentina o de Islandia. Con sus más y sus menos, ambos países han logrado recuperarse de manera exitosa de crisis profundas, desobedeciendo los mandatos impuestos por esos mismos núcleos y podrían ser un buen ejemplo para el país báltico.

Letonia es una joven y pequeña república ubicada sobre las orillas del mar báltico, pero indudablemente tiene mucho para enseñarnos sobre los efectos perniciosos de la financiarización y la expropiación financiera. Su pasado reciente ha sido turbulento, su actualidad es compleja y su futuro inmediato no parece que vaya a ser más fácil. Sin embargo, por ahora todo parece indicar que la única receta que tiene el gobierno letón para atacar los padecimientos que el neoliberalismo ha causado es aplicar más neoliberalismo para remediarlo.

Bibliografía y fuentes documentales

AA.VV. (2009). *Las finanzas capitalistas. Para comprender la crisis mundial*. Buenos Aires. Herramienta.

Astarita, R. (2004). *Valor, mercado mundial y globalización*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.

Bush J. *Trouble in the Baltics. Latvia's Crisis Mirrors Eastern Europe's Woes*. Spiegel Online, 03/03/09. Disponible en línea en <http://www.spiegel.de/international/business/0,1518,610991,00.html>

CIA. The World Factbook <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/lg.html>

Comisión Financiera y de Mercados de Capital de Letonia: <http://www.fktk.lv/en/>

Dragos Aligicia, P. & Evans, A. (2009). *The neoliberal revolution in Eastern Europe*. Cornwall: MPG Books.

Embajada de Letonia en los EE.UU. <http://www.latvia-usa.org/economy.html>

Fleming, A.; Chu, L.; Bakker, M.R. (September 1996). The Baltics. Banking crises observed. *World Bank, Policy Research Working Papers*. Disponible en línea en http://books.google.com.ar/books?id=oEwcwAflAfcC&pg=PA11&lpg=PA11&dq=banka+baltija+bankrupt&source=bl&ots=RbEvM39zC9&sig=Q-GX-CggVEEg35Agxnic-I7O9-0&hl=es&ei=r20sTb_GB4WCIaec6vDwCg&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=7&ved=0CFIQ6AEwBg#v=onepage&q&f=false

Fleming, A. & Talley, S. Latvian Banking Crisis: Stakes and Mistakes. Disponible en línea en <http://www.worldbank.org/html/prddr/trans/m&a96/art2.htm>

Ir, semanario: <http://www.ir.lv/>

Lapavitsas, C. (2009, tercer cuatrimestre). Financiarización, o la búsqueda de beneficios en la esfera de la circulación. *Ekonomiaz*, 72, 98–119.

Latvijas institūts (Instituto Letón) <http://www.li.lv/>

Latvijas Republikas Centrālā Banka (Banco Central de la República de Letonia) <http://www.bank.lv/>

LR Centrālā statistikas pārvalde (Oficina Central de Estadística de Letonia) <http://www.csb.gov.lv/>

Marx, K. (2004). *El capital: Crítica de la economía política*. Buenos Aires. Siglo XXI.

Oficina Estadística de la Comisión Europea: ec.europa.eu/eurostat/

Stern, E.; Stern & Hansén, D. (Eds.). *Crisis Management in a Transitional Society: The Latvian Experience*. Disponible en línea en http://www.fhs.se/Documents/Externwebben/forskning/centrumbildningar/Crismart/Publikationer/Publikationsserier/VOLUME_12.PDF

Weisbrot, M. & Ray, R. (December 2011). Latvia's internal devaluation: a success story? *Center for Economic and Policy Research CEPR*. Washington.

Normativa para enviar artículos

La **Revista Ensayos sobre Economía Política y Desarrollo** es un espacio para la publicación de trabajos que más allá de su naturaleza, sea ésta teórica, de exámenes de casos o que busquen regularidades empíricas, resulten intentos válidos para establecer una vía analítica que permita alentar el debate para sentar posiciones en los distintos aspectos que hacen a las complejas cuestiones de la economía nacional inserta en un mundo interdependiente.

La Revista es editada con el objetivo de servir, en la medida de su competencia, a los diferentes estamentos que conforman la comunidad académica y también a los profesionales de los sectores público y privado, tanto del país como de la región, y en general del mundo de habla hispana.

Se reciben artículos originales y por invitación. Todos los trabajos presentados a la revista deberán ser inéditos. La dirección de la Revista y el Comité Editorial se reservan el derecho de aceptarlos o rechazarlos para su publicación, así como el de determinar en qué número de la revista se publicarán. Los autores serán informados al respecto en todos los casos.

El material a ser publicado se debe remitir a la dirección: caschieri@uces.edu.ar

El archivo electrónico debe etiquetarse con las tres primeras palabras del título.

Las contribuciones deben enviarse en idioma español, en procesador de texto Microsoft Word 7.0 o 2001 (o superior), en letra Arial, tamaño 11 con todos los márgenes de 2,5 cm. Texto justificado, interlineado simple.

Los gráficos e imágenes deberán enviarse escaneados y el formato deberá ser JPG o tiff. La extensión máxima para los artículos es de veinticinco (25) páginas incluyendo cuadros, gráficos, tablas, y anexos.

En los envíos se deberá incluir: un breve currículum del autor de no más de 150 palabras, un *abstract* de hasta 150 palabras y luego del resumen se agregarán hasta cinco categorías de la clasificación del *JEL (Journal of Economic Literature)* y las palabras clave.

Las notas deben insertarse como notas al pie. No se admiten notas al final del documento. La numeración debe ser la numeración automática del procesador de textos.

Las ecuaciones deberán numerarse consecutivamente a la derecha de la página. Tanto los gráficos, como las tablas y figuras deberán tener un orden numérico consecutivo y estar citadas en el texto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Referencias de libros

Apellido/s, Inicial del nombre/s del autor/es. (Fecha). Título del libro (Edición). Lugar de edición: Editorial.

Cuando el autor es una persona:

En el caso de un solo autor:

Keynes, J. M. (1994). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Madrid: Planeta.

En el caso de dos a 6 autores: se coloca el signo “&” si la obra está en inglés o “y” entre los dos últimos, si la obra está en español.

Brealey, R. y Meyers, S. (2004)

Acevedo, E Q., Bidart Campos, G. y Castro de Cabanillas, A. (2006)

En el caso de más de 6 autores: a continuación del sexto se coloca la abreviatura “**et al**” en caso de publicaciones científicas o “**y otros**”, si es de divulgación.

Gogna, M., Adaszko, A., Alonso, V., Binstock, G., Fernández, S., Pantelides, E. y otros. (2005). *Embarazo y maternidad en la adolescencia. Estereotipos, evidencias y propuestas para políticas públicas*. Buenos Aires: CEDES

Cuando el autor es una entidad:

En el caso de una organización corporativa, se escribe el nombre oficial desarrollado de dicha entidad, seguido opcionalmente por el nombre de la localidad donde tiene su sede.

Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales. (2001)...

Academia Nacional de Bellas Artes (Buenos Aires)

En el caso de un organismo oficial del Estado, se escribe primero el nombre del país en el idioma del que redacta, seguido del nombre del organismo de estado, en la lengua original (o tal cual como está en el documento).

Argentina. Ministerio de Salud Pública.

Cuando el libro tiene editor o compilador:

A continuación del nombre del responsable se puede consignar su grado de responsabilidad, en el caso de que sea un editor, se colocará (**Ed.**), compilador (**Comp.**), director (**Dir.**) colaborador (**Colab.**), organizador (**Org.**), etc.

Stevenson, C. (Ed.). (1998)

Ramos Simón, L. F. (Comp.). (2003). *Impacto de las publicaciones periódicas en las unidades de información*. Madrid: Complutense.

Número de edición

Se coloque el número de edición a continuación del título, sin dejar un punto entre ambos. El dato de edición debe encerrarse entre paréntesis (), asentando en primer lugar el número arábigo que le corresponde y a continuación y sin espacio intermedio la letra **a** en minúscula, o su equivalente en otros idiomas, luego y separada por un espacio coloque la abreviatura **ed.** seguida de un punto. No debe hacerse constar la edición cuando se trata de la primera.

Borda, G. A. (1998). *Manual de contratos (18a ed.)*. Buenos Aires: Perrot.

Real Academia Española. (1992). *Diccionario de la lengua española* (21a ed.). Madrid: Espasa Calpe.

Paginación

Si el documento consta de dos o más volúmenes con paginación independiente o continuada en cada tomo, se escribirá el primero, luego un guión y el número del último tomo, encerrados ambos entre paréntesis y antecedido por la abreviatura **vols.** Se colocarán a continuación del título y sin punto entre ambos.

Colombo, C. J., Álvarez Juliá, L., Neuss, Germán R. J. y Porcel, R. J. (1992). *Curso de derecho procesal y civil* (vols. 1-7). Buenos Aires: Abeledo-Perrot.

2. Referencias de partes de libros

Apellido/s, iniciales del nombre/s del autor/es de la parte. (Fecha). Título de la parte. En Iniciales del nombres/s del autor/es de la obra principal seguido del apellido. *Título del libro principal* (p. o pp.). Lugar de edición: Nombre del editor.

Giménez, C. M. (2001). El tiempo como elemento competitivo y el ciclo de vida. En *Gestión y costos* (pp. 351-364). Buenos Aires: Macchi.

Menser, M. y Aronowitz, S. (1998). Sobre los estudios culturales, la ciencia y la tecnología. En S. Aronowitz, B. Martinsons y M. Menser (Comps.). *Tecnociencia y cibercultura* (pp. 21-44). Barcelona: Paidós.

Fayt, C. S. (1995). Estado de necesidad. Revolución. Gobiernos de facto. En *Derecho político* (Vol. 2, pp. 117-151). Buenos Aires: Depalma.

3. Referencias de artículos de revistas

Apellido/s, Inicial del nombre/s del autor/es. (Año de publicación, mes y día si se tiene esta información). Título del artículo. *Título de la revista*, volumen, cantidad de páginas que abarca.

Troncoso, G. (1998). Costos en entidades de salud. *Costos y gestión*, 30, 93-128.

Malinowski, M. (2008). Acerca de la vida onírica en pacientes con patología orgánica. *Subjetividad y Procesos Cognitivos*, 11, 99-113.

Cortázar, R. (2002). Reformas laborales en el Chile democrático. *Contribuciones*, 19 (4), 85-107.

4. Referencias de recursos electrónicos

Responsable principal. (Fecha de publicación). *Título* [Descripción física]. Lugar de edición: editor.

Argentina. Ministerio de Cultura y Educación. Biblioteca Nacional de Maestros. (1996). *Base de Datos Bibliográficas* [CD-ROM]. Buenos Aires: El Ministerio.

Casal, J. (Dir.). (2003). *Mujeres y poder: a través del techo de cristal* [DVD]. Valencia: Universidad de Valencia

Osorio, C. (2003). *Aproximaciones a la tecnología desde los enfoques en CTS*. Recuperado el 20 de julio de 2006 de <http://www.campus-oei-org/salactsi/osorio5.htm#1>

Currás, E. (2006). Informacionismo y asimilación neuronal de la información. *I Congreso Internacional sobre Tecnología Documental y del Conocimiento*. Recuperado el 28 de febrero de 2008 de <http://www.documentalistas.com>

Divulgación

La divulgación de los artículos de la revista, y la revista misma, es uno de los objetivos que anima este emprendimiento del INSECAP de UCES. Los ejemplares de la revista son regularmente distribuidos en ámbitos académicos locales y del exterior, organismos públicos, centros de investigación públicos y privados, prensa especializada. La versión electrónica estará disponible en el sitio de sitio *Web*: <http://www.uces.edu.ar/institutos/insecap/>

