

Fundamentos de Economía

Tópicos introductorios
para pensar la
economía argentina

Pablo López,
Cintia Gasparini
y Marcelo Bruchanski
(compiladores)

Prólogo de
Axel Kicillof

COLECCIÓN MORRAL DE APUNTES

Fundamentos de Economía

Fundamentos de Economía

Tópicos introductorios
para pensar la
economía argentina

Pablo López,
Cintia Gasparini
y Marcelo Bruchanski
(compiladores)

Prólogo de Axel Kicillof



COLECCIÓN **MORRAL DE APUNTES**

López, Pablo J.

Fundamentos de economía : tópicos introductorios para pensar la economía argentina / Pablo J. López ; Cintia Gasparini ; Marcelo Bruchanski ; prefacio de Darío Kusinsky ; prólogo de Axel Kicillof. - 1a ed. - José C. Paz : Edunpaz, 2022.

Libro digital, PDF - (Morril de apuntes. IDEPI)

Archivo Digital: descarga

ISBN 978-987-8262-03-1

1. Teorías Económicas. 2. Economía Argentina. 3. Ciencias Sociales. I. Gasparini, Cintia. II. Bruchanski, Marcelo. III. Kusinsky, Darío, pref. IV. Kicillof, Axel, prolog. V. Título.

CDD 330.82

1ª edición, diciembre de 2022

© 2022, Universidad Nacional de José C. Paz. Leandro N. Alem 4731

José C. Paz, Pcia. de Buenos Aires, Argentina

© 2022, EDUNPAZ, Editorial Universitaria

ISBN: 978-987-8262-03-1

Universidad Nacional de José C. Paz

Rector: **Darío Exequiel Kusinsky**

Vicerrectora: **Silvia Storino**

Secretaría General: **María Soledad Cadierno**

Directora General de Gestión de la Información y

Sistema de Bibliotecas: **Bárbara Poey Sowerby**

Jefa de Departamento Editorial: **Blanca Soledad Fernández**

División Diseño Gráfico Editorial: **Jorge Otermin**

Diseño de colección: **Amalia González**

Arte y maquetación integral: **Jorge Otermin y Mariana Aurora Zárate**

Corrección de estilo: **Mariangeles Carbonetti y Nora Ricaud**

Publicación electrónica - distribución gratuita

Portal EDUNPAZ <https://edunpaz.unpaz.edu.ar/>



Licencia Creative Commons - Atribución - No Comercial (by-nc)

Se permite la generación de obras derivadas siempre que no se haga con fines comerciales. Tampoco se puede utilizar la obra original con fines comerciales. Esta licencia no es una licencia libre. Algunos derechos reservados: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.es>

Índice

Presentación

Darío Kusinsky

11

Prólogo

Axel Kicillof

15

Introducción. El estudio de la economía como ciencia en perspectiva histórica

Marcelo Bruchanski, Cintia Gasparini, Ariel Langer y Alex Kodric

21

Capítulo 1. La economía política clásica y la crítica a la economía política. La comprensión científica de las relaciones sociales en el modo de producción capitalista

Ariel Langer y Alex Kodric

37

Capítulo 2. La visión neoclásica en economía: la panacea del mercado

Leandro Ottone y Mariano Beltrani

83

**Capítulo 3. ¿Cómo se mide la actividad económica?
Nociones básicas de cuentas nacionales**

Cintia Gasparini

119

**Capítulo 4. La revolución keynesiana
y la teoría macroeconómica**

Pablo López y Marcelo Bruchanski

151

**Capítulo 5. El dinero, la tasa de interés
y la política monetaria**

Mariano Beltrani

179

**Capítulo 6. Las relaciones
económicas internacionales: comercio
exterior, deuda e inversiones extranjeras**

Pablo López y Cintia Gasparini

205

**Capítulo 7. Teorías de acá: el estructuralismo como
abordaje de los problemas latinoamericanos**

Pablo López

237

**Capítulo 8. Teorías ortodoxas y
heterodoxas de la inflación**

Martín Burgos

261

**Capítulo 9. Inflación: definición,
cálculo y determinantes**

Augusto Costa

279

Capítulo 10. El neoliberalismo y el “Consenso de Washington”

Marcelo Bruchanski

301

Capítulo 11. Mercado de trabajo, distribución del ingreso y pobreza

Ana María Acosta

331

Las autoras y los autores

363

Presentación

Darío Kusinsky

La producción científica y tecnológica en las universidades tiene la necesidad manifiesta de poner en cuestión las ideas, las teorías y los conceptos para evitar que funcionen como compartimentos estancos sin vínculo con nuestra realidad. Allí reside la verdadera capacidad de apropiación de nuestros Institutos y Departamentos.

La historia latinoamericana ha sido testigo de innumerables fracasos producto de “extrapolar”, sin mediaciones, teorías importadas para resolver problemáticas propias. Los modelos de desarrollo inconcluso y los niveles persistentes de desigualdad en la región son una clara evidencia de estos procesos. Por eso, en las aulas notamos constantemente la necesidad de crear nuestro propio material de trabajo, que represente los problemas que queremos explicar, que dialogue con la evidencia empírica, que permita formar futuros profesionales con pensamiento crítico y con una visión historizada y situada, y que problematice los enfoques de las disciplinas que enseñamos.

Este libro es un nuevo aporte a la colección Morral de Apuntes de la editorial universitaria EDUNPAZ, que tiene particularmente ese objetivo: contribuir con recursos didácticos con valor explicativo y que se animen a poner en cuestión teorías difundidas y defendidas interesadamente y sin criterio de verdad. El libro que sigue a esta presentación resuelve la ausencia de bibliografía pensada especialmente para cursos introductorios de economía sin el sesgo de los típicos manuales de estas materias, que presentan, por una parte, una inclinación definitiva a la visión dominante de la economía y, por otra, explican los fenómenos económicos de manera ahistórica y acrítica.

Los autores de cada uno de los capítulos de este libro se apropian de los temas que desarrollan. Esto significa una comprensión teórica acabada, pero sobre todo una permanente posición crítica frente a los conceptos a partir de su comparación con las realidades latinoamericanas en general, y con la Argentina en particular, a través de metodologías cuantitativas y cualitativas.

Finalmente, el libro es producto del trabajo de docentes de las materias introductorias de economía en la UNPAZ que, con gran compromiso y experiencia en las aulas, han dedicado esfuerzos para elaborar este material superador, que servirá para esta y otras instituciones con intereses compartidos. A todos ellos y todas ellas, a EDUNPAZ, y a los y las compiladores, un gran agradecimiento por fortalecer la calidad académica de nuestra comunidad universitaria.

Darío Kusinsky

Rector de la Universidad Nacional de José C. Paz

Prólogo

Axel Kicillof

Alejado hace algún tiempo de las tareas académicas, es decir, desde otra perspectiva, insisto, sin embargo, con una idea que vengo sosteniendo hace mucho tiempo en diversas tribunas: hay algo que falla o que, mejor dicho, “algo huele a podrido” en la formación de los economistas en Argentina. En efecto, la enseñanza de la economía a nivel de grado –salvo pocas, pero notables excepciones– está estructurada a imagen y semejanza del modelo *standard* internacional. Es decir que, en Argentina, el modo en el que se dictan las carreras de economía no difiere en mucho del que se aplica en buena parte del planeta desde hace, al menos, cuatro décadas.

El diseño de estas carreras tiene como su columna vertebral teórica la división entre la microeconomía y la macroeconomía. En cuanto al modo de enseñanza, el aprendizaje suele basarse en el estudio de *manuales*, es decir, libros de texto que van sucediéndose según cambian las modas en los países centrales. Como decíamos, desde hace mucho tiempo venimos cuestionando tanto el diseño teórico como el modo en el que se enseña economía en nuestras universidades.

Basar la enseñanza del núcleo de la formación en economía en *manuales* consagrados en Estados Unidos o en Europa, indudablemente, facilita el proceso pedagógico, pues los docentes deben limitarse, simplemente, a seguir su letra. También, de algún modo, permite a los economistas argentinos compartir un lenguaje común con los extranjeros que se forman de la misma manera. Pero el costo es muy elevado. Es fácil comprender que las circunstancias y problemáticas que atraviesa y atravesó históricamente la economía

argentina quedan por fuera del alcance de estos enfoques. Y, lo que es peor, las recomendaciones de política económica que emanan de esas explicaciones seguramente resultarán estériles o, peor aún, perniciosas, cuando se intente aplicarlas a la realidad nacional. Pero el problema no se circunscribe solo a Argentina, sino que se replica en gran parte del mundo y en especial en los países en vías de desarrollo: la teoría económica difundida desde los libros de textos elaborados en los países centrales no da cuenta de las realidades nacionales y regionales de los procesos de desarrollo. Es que se pretende enseñar ciencia económica como si se tratara de una suerte de ciencia exacta, cuyas teorías son únicas y universales y, por tanto, fácilmente “aplicables” a cualquier realidad histórica y social. Pero la economía no es una ciencia exacta, sus teorías no son únicas y menos todavía de alcance universal.

En realidad, lo que ocurre es que de este modo se oculta la falta absoluta de pluralismo teórico. Se contrabandea, con este procedimiento, la imposición de una sola escuela de pensamiento económico, la dominante, la corriente principal o *mainstream*, como si fuera la única teoría existente y como si se tratara de un saber universalmente aceptado y, naturalmente, verdadero, incontrovertible. Entre los economistas, en cambio, en la actualidad, pero también en toda época pasada, existen puntos de vista diversos, es decir, distintas escuelas y teorías que discuten entre sí a la hora de explicar los fenómenos económicos. La propia corriente principal ha tenido y tiene una trayectoria agitada por estos debates entre los que se cuentan, incluso, varias “revoluciones” en las que se produjeron cambios muy relevantes en las teorías dominantes. Lo llamativo es que, a la hora de enseñar la doctrina a los futuros economistas, se intenta limitar el conocimiento exclusivamente a lo que sostiene la corriente principal.

Esto, desde luego, no significa que deba omitirse el estudio de las teorías predominantes. Al contrario, creo que el enfoque adecuado es que las carreras de economía tengan un enfoque crítico, pluralista, que incorpore a todas las escuelas de pensamiento.

No es demasiado pedir. Es más, mientras que la enseñanza de las restantes ciencias sociales suele abordarse a través de un recorrido por la formación de las distintas escuelas de pensamiento, muchas veces siguiendo el orden de su apa-

rición histórica y haciendo siempre eje en las críticas, controversias y debates que surgieron entre las distintas vertientes, el caso de la enseñanza de economía transcurre por un camino por completo distinto. Se parte implícitamente de la base de que hay una teoría económica establecida (¿verdadera?) y única. El resto de las escuelas teóricas hacen su aparición, si es que lo hacen, a través de asignaturas especiales, a veces materias optativas, muchas veces, además, asociadas a la “historia del pensamiento económico”. Es decir, se da por hecho que hay una sola teoría verdadera y, en todo caso, otras tantas que ya han sido superadas y cuyo estudio tiene un interés anecdótico, casi de anticuario.

En síntesis, habitualmente se enseña economía como si se tratara del estudio de las matemáticas u otra ciencia exacta, desconociendo por completo la naturaleza social e histórica de la disciplina y, por cierto, de su objeto de estudio.

El resultado es frustrante: quien estudia economía accede a una sola escuela de pensamiento –la oficial o *mainstream*– y, al mismo tiempo, es privado del estudio de las problemáticas específicas de la economía argentina en particular y de los países en desarrollo en general. El modo de enseñanza solo varía, tristemente, cuando se cambian manuales de moda que se utilizan de manera generalizada.

Este libro está en las antípodas de esta concepción. Su mérito es que, en pocas palabras, aborda la enseñanza de la economía de forma totalmente distinta al enfoque habitual que terminamos de describir. Se propone brindar un tratamiento de los conceptos básicos de la economía con una mirada crítica y que se apoye en la historicidad de las teorías, situándolas en el contexto en el que aparecieron. Busca también analizar y comprender la realidad económica argentina en diálogo con la realidad regional. Para hacerlo, en lugar de convertirse en un nuevo manual alternativo, incita a complementar la lectura con los textos originales de los autores de las teorías económicas. Los capítulos recorren entonces la formación histórica de las doctrinas económicas, haciéndolas dialogar entre sí y con el presente.

Los autores forman parte de un grupo de jóvenes docentes de economía que ejercen en varias universidades, pero que coinciden como colectivo en la Universidad Nacional de José C. Paz. Desde allí, desde una de las universi-

dades del Conurbano Bonaerense, se plantearon la necesidad de preparar un libro introductorio con un enfoque distante de la teoría convencional.

Es un libro necesario y no sorprende que surja desde una universidad del conurbano de la provincia de Buenos Aires, donde la búsqueda de un pensamiento económico capaz de comprender las problemáticas del país y de la provincia y, sobre todo, de proporcionar instrumentos para dar respuestas eficaces para nuestro pueblo es una tarea no sólo necesaria, sino especialmente urgente.

Introducción

El estudio de la economía como ciencia en perspectiva histórica

Marcelo Bruchanski, Cintia Gasparini,
Ariel Langer y Alex Kodric

1. Introducción

En términos generales, las ideas, los pensamientos y las doctrinas surgen como respuesta a los problemas concretos que se nos presentan. También en las ciencias sociales, como la economía, las teorías no son producto del azar o la casualidad, sino que responden a los desafíos que la realidad nos impone en cada momento histórico. Por lo tanto, la historia del pensamiento económico, es decir, la historia de las teorías económicas está íntimamente vinculada a la historia misma de las sociedades.

La necesidad de entender a la economía desde una perspectiva histórica rompe con la idea de una ciencia pura, desinteresada, cuyo único fin es la búsqueda de la verdad. Por el contrario, el campo científico es un lugar de disputa donde hay intereses en pugna (Bourdieu, 1994), cuyo liderazgo lo ejerce el llamado *mainstream* o corriente principal, es decir, la teoría económica más difundida en las universidades, en los manuales y a través de los medios de comunicación masivos. El *mainstream* intenta convencernos de que ha alcanzado la cima del conocimiento económico, por lo que deberíamos descartar cualquier otra teoría por anticuada y/o errónea. La teoría económica dominante define cuáles son las preguntas relevantes (y cuáles no lo son) para el avance científico y cuál es la metodología que deberíamos utilizar para resolver dichas preguntas (Kicillof, 2010).

Sin embargo, no debe creerse que la teoría dominante o *mainstream*, por ser la más difundida y contar con mayores recursos, es superior a otras teorías para entender la realidad, que es en última instancia lo que debiera interesarnos. A modo de ejemplo, cuando las deficiencias de la corriente principal quedaron en evidencia en la década de 1930¹ por no poder explicar el desempleo ni hacer recomendaciones de política para remediarlo, el pensamiento de John M. Keynes revolucionó y cambió el rumbo (al menos por un tiempo) del pensamiento económico. Para poder desarrollar su teoría, Keynes debió reivindicar el trabajo de economistas del siglo XIX que el *mainstream* había dejado a un lado hasta ese momento.² Por lo tanto, que una determinada idea económica no salga a la luz o su difusión quede confinada a un grupo pequeño de personas, no significa que sea errónea. De hecho, el ejemplo da cuenta de que puede transcurrir un largo tiempo para que algunas ideas reciban algún reconocimiento o que incluso eso nunca suceda.

Desde ya que las distintas teorías en disputa tienen diferentes recomendaciones de política económica, entendida esta como la forma en que el Estado interviene en la economía. En otras palabras, el enfrentamiento entre las distintas teorías no es una discusión académica inerte. Cada teoría tiene explícita o implícitamente un posicionamiento sobre el rol que debería jugar el Estado es sus distintas facetas. Por ejemplo, ¿debería regular las importaciones o promover el libre comercio, administrar el tipo de cambio o quedar a merced de que lo defina el mercado, fomentar ciertas actividades productivas sobre otras o dejar que la asignación de recursos quede en manos del sector privado, promover el uso de la moneda nacional o habilitar las transacciones domésticas con monedas extranjeras, financiar el desarrollo de la ciencia y la tecnología o importarla desde los países desarrollados, asistir las situaciones de vulnerabilidad social o que cada persona se arregle como pueda?

1. La década de 1930 estuvo marcada por la crisis conocida como Gran Depresión, que afectó a gran parte de los países del mundo. En Estados Unidos el desempleo alcanzó el 25%.

2. Una de las personas que Keynes reivindica en su obra es el economista germano-argentino Silvio Gesell, padre del fundador de Villa Gesell.

La historia nos cuenta que la forma en que los países respondieron a estas preguntas es sumamente compleja y diversa. Si bien actualmente la teoría económica dominante suele recomendar políticas de corte neoliberal, en realidad fueron algunas políticas con mayor participación estatal en la actividad económica las que promovieron el desarrollo económico en los países hoy llamados de “primer mundo”.

2. Un breve preámbulo a las principales teorías económicas

A continuación, se presenta resumidamente el recorrido de la ciencia económica a partir de las distintas transformaciones que fue sufriendo su objeto de estudio. Es decir, se traza una hoja de ruta de la disciplina como un todo, desde su nacimiento hasta nuestros días. Los conceptos fundamentales de cada escuela de pensamiento se expondrán con mayor detalle en el devenir de este libro, tal como se describe en la siguiente sección.

A pesar de que se pueden encontrar discusiones sobre distintos fenómenos económicos en la Antigua Grecia o durante la Edad Media, la economía, como campo científico, surge en paralelo a su objeto de estudio: el capitalismo. Este último tiene sus orígenes en la Europa occidental entre el siglo XVI y XVIII y reemplaza a la sociedad feudal característica de la Edad Media. Estos cambios se producen en un contexto de fuerte expansión del comercio, seguido del crecimiento de la producción manufacturera y de la gran industria. También en este marco aparecen los Estados nacionales, institución clave para el desarrollo de la sociedad capitalista.

Si bien se encuentran antecedentes en los teóricos fisiócratas y mercantilistas, en general, el rótulo de “padre de la economía” se le suele otorgar al originalmente filósofo escocés Adam Smith. Este autor escribió su obra más reconocida, *Una investigación sobre la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones*, en 1776. Allí describe los principales cambios que se estaban produciendo en la sociedad en que vive: la aparición de nuevas técnicas de producción, la expulsión de los campesinos hacia las ciudades y el crecimiento exponencial de la producción y el comercio generada por la incipiente revolu-

ción industrial y la división del trabajo. Todo ello modificó los últimos rasgos feudales de la sociedad y, especialmente, las características de auto subsistencia³ en que las personas vivían hasta ese momento.

Smith busca explicar qué es lo que hay detrás de la transformación de la sociedad moderna en una verdadera sociedad mercantil, donde los individuos necesariamente deben intercambiar sus productos a través de los mercados para poder sobrevivir. En palabras del propio autor, “los individuos se han transformado en comerciantes”. A partir de la profundización de la división del trabajo entre las personas ocurren dos fenómenos fundamentales: se incrementa sustancialmente lo que hoy llamamos la productividad del trabajo y, a raíz de ello, el producto total de la economía; pero, al mismo tiempo, se genera una situación generalizada de mutua dependencia entre los individuos, es decir, ya nadie puede vivir del producto de su propio trabajo. El intercambio se convierte en una necesidad.

El crecimiento de la especialización hace que quien no intercambie una mercancía por otra no tenga forma de hacerse de todo lo necesario para reproducir su vida. Un zapatero no puede comer zapatos o vivir dentro de un zapato, así como un verdulero no puede cubrirse del frío con una planta de lechuga. Y es en este punto donde cobra un rol central la determinación del valor de las mercancías. En la nueva sociedad todas las personas están obligadas a recurrir a otras para conseguir lo que necesitan para vivir, pero a la vez cada una persigue su propio interés. La relación que permite subsanar esta aparente contradicción es la que se establece al comerciar en el mercado, y el factor que organiza y posibilita esta relación (intercambio) es el precio de las mercancías.

Y aquí se llega a las preguntas fundamentales que se hicieron los economistas políticos clásicos. ¿A qué proporciones o tasas de cambio debemos realizar dichos intercambios? ¿Qué es lo que hace que una determinada mercancía valga un determinado precio y no cualquier otro? Smith busca convencernos

3. En una economía de autosubsistencia, los individuos producen para su propio consumo. El intercambio de bienes queda acotado únicamente a las sobras. En cambio, en una sociedad capitalista se produce especialmente para el intercambio de mercancías.

de que el capitalismo es un sistema armónico que, a pesar de representarse bajo la forma de variados intercambios fortuitos (no hay alguien que organice y planifique lo que produce cada individuo), en realidad detrás de ellos existe una ley científica que los rige y los explica.

Pero esta pretensión no brota únicamente de una necesidad científica, también tiene una pretensión ideológica. Smith debía demostrar que no era necesario un pacto consciente entre los individuos para asegurar la viabilidad y reproducción social (postura generalmente asociada a los teóricos del contractualismo). En otras palabras, el nacimiento de la economía política se encuentra íntimamente vinculado tanto a una razón y orden científico como, al mismo tiempo, a una determinada postura político-ideológica acerca de no solo cuál es la causa y origen de la riqueza de las naciones, sino también cuál es la forma de promover, generar y distribuir dicha riqueza. A pesar de que luego el *mainstream* económico ha intentado borrar este indivisible par, aquella relación es una constante hasta nuestros días de la evolución de las teorías económicas, y es una de las pretensiones de este libro poder exponer articuladamente la forma en que dicha dicotomía se manifiesta a lo largo de la historia. La pregunta acerca del valor de las mercancías porta en su interior estas determinaciones, y de allí la importancia y necesidad de desarrollar este concepto como eje central del modo de producción capitalista.

Nos resta preguntarnos, por lo tanto, por la determinación y magnitud del valor. Smith pone al trabajo como el centro y núcleo explicativo generador de riqueza, con lo cual es lógico que, en primera instancia, postule justamente al trabajo como la fuente única de valor, dando forma así a la *teoría del valor trabajo*, una teoría *objetiva* del valor. Sin embargo, lo que se observa en la sociedad moderna es que se da un proceso de acumulación de capital y de apropiación de tierras y medios de producción, a partir de las cuales el “precio natural” que se paga por las mercancías no solo retribuye a los trabajadores, sino también a los dueños de la tierra y el capital. Es decir, con lo que se obtiene por la venta de las mercancías no solo se pagan los salarios de los trabajadores que participan del proceso productivo, sino que también obtiene beneficios el capitalista que invirtió su dinero y se le paga una renta o alquiler a quien sea el dueño de la tierra o espacio físico donde se desarrolla la producción. Esto

lo conduce directamente hacia la creación de una segunda teoría del valor, la de los costos de producción, donde ahora las fuentes creadoras de valor son tres: trabajo, tierra y capital.

El continuador y crítico inmediato de Adam Smith fue el inglés David Ricardo, cuyo trabajo más importante fue el libro *Principios de economía política y tributación*, de 1817. Ricardo representa un momento de consolidación de la economía política y la ciencia económica como tal. Dicho movimiento se encuentra íntimamente asociado al momento en el cual elaboró su obra, esto es, cuando el capitalismo como forma social de reproducción ya estaba establecido y en plena expansión. La obra de Ricardo, a diferencia de Smith, no pretende justificar la viabilidad o sustentabilidad del capitalismo, sino más bien refleja la necesidad de dar cuenta de los motivos del desarrollo económico de los países y, por sobre todas las cosas, cómo gestionar las tensiones entre las distintas clases sociales por la distribución de la riqueza generada.

Por un lado, Ricardo observa una discusión conceptual respecto a cuáles son los mecanismos o políticas que aseguran la expansión del capitalismo industrial (inglés), hecho que, además de la definición de las actividades económicas sobre las cuales especializarse, requiere contar con el crecimiento de un actor social capaz de llevar adelante dicho proceso (la burguesía). Por otro lado, se torna imperioso mitigar las contradicciones asociadas a los reclamos tanto de la clase trabajadora, como del conservadurismo “parasitario” (tal como lo definía Smith) representado por la clase terrateniente.

Desde el Prefacio de su obra, Ricardo también incluye a la teoría del valor como el eje central de su obra y dirimirá la dicotomía del valor smithiana: valor trabajo vs. costos de producción, en favor de la primera. El núcleo de la teoría ricardiana se sustenta en dos pilares: i) que el valor de las mercancías reproducibles se determina por la cantidad de trabajo humano que las mismas tienen incorporadas y ii) que las remuneraciones a las clases sociales son independientes de las determinaciones del valor de las mercancías. En otros términos, el incremento de la remuneración de un sector social (trabajador, capitalista, terrateniente) reduce proporcionalmente la remuneración de la otra, sin modificar las tasas relativas de cambio (precio).

Por su parte, Karl Marx publica en 1867 su obra síntesis, *El Capital*, cuyo subtítulo *Crítica de la Economía Política* nos muestra uno de sus principales objetivos: continuar en forma crítica los desarrollos teóricos de Smith y Ricardo. Su visión más general plantea que el motor de la sociedad moderna es la oposición entre las clases que la conforman (trabajadores, capitalistas y terratenientes), la cual se expresa en las contradicciones históricas entre lo que Marx llamó el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones de producción. Llega a esta conclusión centrando su obra en uno de los caminos posibles que pueden encontrarse en las obras de los dos autores clásicos: la teoría que sostiene que el valor de las mercancías está determinado por la cantidad de trabajo incorporado en las mismas, la teoría del valor trabajo.

No obstante, comprender que por detrás del intercambio de mercancías lo que se intercambia son cantidades relativas de trabajo no permite la comprensión total de la sociedad moderna. Según Marx, la verdadera tarea de la economía política estará en descubrir qué es lo que tiene de nuevo el comercio (la mercancía) para transformar a la sociedad capitalista en una forma social específica y distinta al resto de las sociedades que existieron en la historia. Desde este inicio Marx se propone demostrar el carácter histórico del modo de producción capitalista, es decir, que tiene un principio y un final, a la par de que dicho final conduce inevitablemente al socialismo. Además, a partir de la teoría del valor trabajo, Marx explicó que el funcionamiento de la sociedad capitalista se basa en que una clase (capitalista) se apropia de una parte del valor creado por otra clase (trabajadora). Es decir, si bien el valor de las mercancías está dado por las horas de trabajo humano que incorporan, la remuneración de dicho trabajo (salario) es inferior a ese valor, dando lugar a la existencia de un *plusvalor* (que se apropian las otras clases sociales: capitalistas y terratenientes). Según sus conclusiones, la sociedad capitalista tiene sus bases en la explotación de una clase por otra, en la explotación del hombre por el hombre.

Casi en paralelo con Marx, se destacan también una serie de autores que seguirán una lógica sustancialmente distinta a la utilizada por este pero que, sin embargo, también puede ser hallada en las obras de Smith y Ricardo. La elaboración más acabada de esta nueva teoría, habitualmente llamada “margi-

nalista”, estará a cargo de Karl Menger, William Stanley Jevons y León Walras. Esta nueva escuela considera que las relaciones económicas entre los hombres se producen únicamente en el proceso de intercambio y no en la producción. A partir de los desarrollos de estos autores, lo que antes se conocía como “economía política”, ahora se denominará simplemente economía”. La pérdida de la referencia “política” no es simplemente una cuestión semántica, implica una transformación en el objeto de estudio, las problemáticas a abordar y el tipo de respuestas a dar. Además, darán por tierra con la teoría del valor trabajo.

El problema central del marginalismo (que son quienes establecen las bases para la actual teoría *mainstream* denominada “neoclásica”) es maximizar la satisfacción de las necesidades humanas con el mínimo de esfuerzo posible, es decir, procurarse el máximo de lo deseable con el mínimo de lo indeseable. El conflicto entre las clases sociales desaparece de la teoría, y el estudio de las relaciones sociales objetivas es sustituido por la formulación de principios prácticos de conducta individual (como, por ejemplo, la maximización de la utilidad o satisfacción).

En la teoría del valor marginalista desaparece el trabajo como eje rector determinante o fuente del valor. En este marco, el momento del intercambio será la única instancia para la determinación de los valores de cambio, es decir, el precio de cada mercancía dependerá de la cantidad disponible en el mercado (oferta), de la riqueza de los individuos y de la medida en que los gustos de quienes participan en las transacciones se inclinan hacia ella (demanda). El valor de cambio de las mercancías está directamente relacionado con su valor de uso, es decir, con la satisfacción que su consumo genera (por este motivo es una teoría *subjetiva* del valor). Una vez generalizadas estas teorías, y a partir de las mismas, Alfred Marshall publica en 1890 sus *Principios de economía* y da lugar al nacimiento de la economía neoclásica tal como hoy la conocemos.

Un correlato fundamental de la teoría neoclásica es la inexistencia de situaciones de desequilibrio tanto en los mercados de bienes como en el mercado de trabajo de forma sostenida, ya que los mecanismos de precios velozmente resuelven cualquier exceso de oferta o demanda. En el mercado de trabajo en particular, una situación de mayor oferta de trabajo por parte de los trabajadores que la demanda de trabajo de las empresas (desempleo) llevará a

una caída en los salarios que incrementará la demanda y disminuirá la oferta llevando a una situación de equilibrio.

Sin embargo, como se mencionó en la sección anterior, en la década de 1930, dicha teoría neoclásica (que era la teoría económica dominante en ese momento) se pone en jaque, ya que no puede explicar la magnitud de la crisis económica y los niveles de desempleo altos y persistentes que se extendieron en todos los países del mundo capitalista, y mucho menos contaba con recomendaciones de política económica para salir de ella. Ante la desorientación de los economistas de ese tiempo, en 1936 John Maynard Keynes publicó su *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, donde hace una dura crítica a la teoría neoclásica y explica la importancia de la demanda agregada para el funcionamiento de una economía capitalista, lo que significa también dar cuenta del rol que el Estado debería tener como garante de dicha demanda.

Sin embargo, Keynes no se ocupó especialmente de los problemas de los países capitalistas periféricos. La teoría neoclásica o marginalista ni siquiera se detuvo en el análisis de las especificidades de estos países y les aplicó las generales de la ley. Es por eso que, ante la ausencia de explicaciones teóricas a problemas fundamentales de los países latinoamericanos, como la inflación y la escasez de divisas, hacia fines de la década de 1940, surge la teoría estructuralista latinoamericana. Su producción teórica se basó en comprender que la estructura productiva de los países de América Latina es sustancialmente distinta a la de los países centrales y requieren desarrollos teóricos particulares. Las características de la inserción de América Latina en el mundo como países periféricos explicarían muchos problemas propios de la región de manera estructural. El estructuralismo reconoce la importancia de la intervención del Estado y propone la industrialización de los países de la región como el camino hacia el desarrollo económico.

Recopilando, Smith y Ricardo, los llamados “clásicos” de la economía política, sentaron las bases de las teorías y tradiciones económicas más importantes conocidas hasta la actualidad. A partir de sus análisis surgieron desarrollos tan disímiles como la teoría crítica de la sociedad capitalista de Marx y la teoría de una sociedad armoniosa ligada a lo que hoy conocemos como teoría neoclásica o marginalista (sustento de las políticas neoliberales). La base del

desarrollo del pensamiento económico moderno es la teoría del valor, que explica cómo se determina el valor de cambio de las mercancías.

A partir del camino seguido por Marx, se estableció lo que podría entenderse como una primera definición de economía, conocida como “objetiva”. Según esta, la economía estudia las leyes de la producción, la distribución, la circulación y el consumo de bienes y servicios. Se basa en lo que a veces se conoce como la teoría objetiva del valor o teoría del valor trabajo (esto significa que el valor de una mercancía está dado por el trabajo incorporado en esta). Su objetivo de estudio son las relaciones económicas entre las personas. En otros términos, es lo que habitualmente se conoce como “economía política”.

Por el contrario, las teorías marginalista y neoclásica utilizan una segunda definición a veces denominada como “subjetiva”. Esta indica que la economía estudia la satisfacción de las necesidades humanas mediante bienes y servicios escasos. Tiene una lógica matemática y su estudio parte del individuo como unidad analítica. Asocia el valor de cambio de las mercancías a su valor de uso: los bienes, que son escasos, tienen valor en el mercado en tanto reportan utilidad a los individuos. El precio de una mercancía se determina por el libre juego de la oferta y la demanda, y tiende naturalmente al equilibrio. Esta segunda definición es lo que habitualmente se conoce como “economía” (a secas, sin el atributo “política”).

Si bien esta diferenciación entre teoría objetiva y subjetiva del valor es una útil referencia para recorrer los capítulos de este libro, también es cierto que no siempre es posible clasificar con seguridad a todos los pensadores considerados en alguna de estas dos posiciones. Tanto Keynes como el estructuralismo latinoamericano abordaron problemas puntuales, evitaron tomar una posición explícita sobre el tema o lo hicieron muy tímidamente. En ambos casos, sin embargo, lo que sí existe son claras recomendaciones de política económica para los gobernantes.

3. Sobre este libro

Este libro consta de 11 capítulos y su estructura admite dos lecturas posibles: un primer acercamiento se puede hacer de forma ordenada, es decir,

desde el primer capítulo al último. En este sentido, esta obra podría funcionar como el contenido de un curso inicial de economía. No obstante, una segunda aproximación es posible, ya que cada capítulo puede leerse como un tópico independiente de los otros, por lo que podría operar como material de consulta de distintas materias económicas o de cualquier persona interesada en leer sobre un tema puntual.

Seguido de esta introducción, este libro comienza con un capítulo escrito por Ariel Langer y Alex Kodric sobre los dos principales representantes de la economía política clásica, Adam Smith y David Ricardo, y la crítica de Karl Marx. Los tres tienen en común su posición favorable a la teoría del valor trabajo (teoría objetiva del valor), a la vez que se preguntan por cómo se genera y distribuye la riqueza. En este capítulo aparecen conceptos claves tales como la división del trabajo, mercancía, valor de cambio y valor de uso, valor, bienes reproducibles y no reproducibles, renta diferencial de la tierra, beneficio y plusvalía. Como indican Langer y Kodric, la revisión crítica de los autores originarios del pensamiento económico no es hacer “historia del pensamiento económico”, sino que implica la revisión de herramientas teóricas que nos ayuda a comprender a la sociedad y la economía moderna.

En el capítulo 2, Leandro Ottone y Mariano Beltrani desarrollan las principales características de la teoría marginalista y neoclásica que es, desde fines del siglo XIX, la teoría dominante o *mainstream*. En esta teoría prevalece lo individual por sobre lo social y lo subjetivo por sobre lo objetivo. Representa, por lo tanto, un cambio sustancial respecto a las discusiones de la economía política clásica, ya que se modifica el objeto de estudio. La mayoría de las discusiones presentadas en este capítulo se suelen encontrar en un manual de microeconomía, ya que se trata de decisiones individuales, sean de personas o empresas. Encontraremos aquí categorías como utilidad, maximización de los beneficios, consumidores, empresas y mercados, demanda y oferta, elasticidad, etcétera.

Siguiendo el orden cronológico en la historia del pensamiento económico, el capítulo 4 expone la crítica de John Maynard Keynes al mercado de trabajo neoclásico y el consecuente desarrollo de la teoría keynesiana. Los autores, Pablo López y Marcelo Bruchanski, despliegan los principales conceptos asociados al economista inglés, cuya obra inició lo que actualmente se conoce

como macroeconomía. Las ideas claves de este capítulo son la demanda efectiva, el multiplicador, el crecimiento, el problema del desempleo y el rol del Estado. Como señalan los autores, el pensamiento keynesiano fue la base conceptual de los estados de bienestar que se erigieron en todo el mundo desde la segunda posguerra hasta la década de 1970.

Dado que el desarrollo de las ideas keynesianas requiere algún conocimiento técnico sobre las cuentas nacionales y el cálculo de agregados macroeconómicos, Cintia Gasparini presenta este tema previamente en el capítulo 3. Es un capítulo que explica los indicadores macroeconómicos más importantes para seguir la evolución de la economía argentina y mundial, así como los diferentes y valiosos análisis que se producen a partir de esa información. Se discuten agregados macroeconómicos como el Producto Interno Bruto, los componentes de la demanda agregada, las rentas de los factores de producción y algunas cuestiones vinculados a su medición.

Hasta acá, el libro hace un recorrido por la historia del pensamiento económico, de Smith a Keynes, pasando por David Ricardo, Marx, los marginalistas y neoclásicos. Como se mencionó, el haber elegido un abordaje histórico no implica que los temas tratados hayan dejado de tener vigencia. De hecho, el pensamiento neoclásico es muy similar a lo que usualmente se presenta en un manual de microeconomía y algunas de las ideas de Keynes suelen aparecer en los manuales de macroeconomía.

A partir del capítulo 5, el libro se dedica a analizar distintos problemas específicos, todos necesarios para una completa introducción a la economía. En primer lugar, Mariano Beltrani se sumerge en los problemas asociados al dinero: su origen histórico, la tasa de interés, el crédito, los bancos comerciales, la política monetaria y la creación de dinero. Como indica el autor, comprender el origen del dinero, sus determinantes, quiénes intervienen en su proceso de creación y los efectos que genera resulta esencial para el análisis macroeconómico.

Seguidamente, en el capítulo 6, “Las relaciones económicas internacionales: comercio exterior, deuda e inversiones extranjeras”, Pablo López y Cintia Gasparini analizan distintos temas de la economía internacional. En general, a lo largo del capítulo confluyen descripciones técnicas con discusiones teó-

ricas. En primer término, se presenta la contabilidad internacional o balanza de pagos, es decir, un tema análogo a la contabilidad nacional que Gasparini presenta en el capítulo 3. En segundo término, se exponen una serie de discusiones con relación al tipo de cambio y la política cambiaria, abarcando tanto aspectos técnicos como discusiones de política. Finalmente, los autores analizan los vínculos entre esos dos temas, esto es, entre la balanza de pagos y el tipo de cambio.

El capítulo 7, de Pablo López, se destina a un tema que es parte de la historia del pensamiento económico. Como hemos mencionado, las teorías consideradas hasta acá habían sido desarrolladas y pensadas desde y para los países centrales. Sin embargo, a mediados del siglo XX surge la necesidad de generar teorías que puedan explicar algunos problemas específicos de nuestras economías. La principal escuela de esta corriente fue el estructuralismo latinoamericano y entre sus exponentes se encuentran Raúl Prebisch, Aldo Ferrer, Julio Olivera y Marcelo Diamand. El estructuralismo aborda temas tales como el comercio internacional, las estructuras productivas, la escasez de divisas, la inflación o las crisis cambiarias, siempre con un enfoque latinoamericano y periférico.

Posteriormente, Martín Burgos se ocupa de pensar la inflación desde distintas perspectivas teóricas. Para eso, el autor del capítulo 8 del libro opta por exponer distintas concepciones sobre el dinero y diferenciar entre las teorías de la inflación existentes en el centro de aquellas de la periferia. Aunque con el foco puesto especialmente en la inflación, los temas expuestos encuentran vinculación con lo presentado en los capítulos 4, 5 y 7 de este libro.

En el capítulo siguiente, Augusto Costa retoma la problemática de la inflación e introduce, en una primera instancia, la discusión sobre el concepto y la medición del fenómeno para luego enumerar y analizar los diferentes impulsos que desencadenan los procesos inflacionarios, así como sus mecanismos de propagación. Para finalizar, el autor presenta diversas políticas que buscan dar respuesta a las múltiples causas de la inflación en países como Argentina.

Por su parte, Marcelo Bruchanski dedica el capítulo 10 al neoliberalismo y el llamado “Consenso de Washington”. A partir de una base teórica mayormente neoclásica, el neoliberalismo como movimiento político, social y

económico ha promovido desde la década de 1970 una serie de premisas. Las políticas económicas promocionadas desde el Consenso de Washington incluyen la desregulación financiera, la apertura comercial, el retroceso de los Estados y la internacionalización de los procesos productivos, entre muchas otras. Son todos temas cuya vigencia es indudable, ya que el neoliberalismo nunca ha dejado de ser parte del *mainstream*.

Finalmente, el último capítulo llamado “Mercado de trabajo, distribución del ingreso y pobreza” fue elaborado por Ana María Acosta. La autora se ocupa primero de las definiciones básicas para luego construir indicadores. Si bien las tres partes del título del capítulo se diferencian con un fin didáctico, todas estas dimensiones se encuentran relacionadas. Es por eso que Acosta intenta conectarlas entre sí y también tejer el vínculo con algunas de las teorías económicas discutidas a lo largo del libro.

Bibliografía

- Bourdieu, P. (1994). El campo científico. *Redes: revista de estudios sociales de la ciencia*, 1(2), 129-160.
- Kicillof, A. (2010). *De Smith a Keynes. Siete lecciones de historia del pensamiento económico*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Smith, A. (1987). *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Capítulo 1

La economía política clásica y la crítica a la economía política

**La comprensión científica de las relaciones
sociales en el modo de producción capitalista**

Ariel Langer y Alex Kodric

1. Introducción

El presente capítulo aborda algunas de las discusiones fundamentales que se dieron en el marco del nacimiento de la ciencia económica durante los siglos XVIII y XIX. La revisión crítica de los autores originarios del pensamiento económico permite comprender los problemas y conceptos fundamentales de la sociedad y la economía moderna. Algunas de las preguntas que intentaremos responder a lo largo del capítulo son ¿qué es lo que distingue a la forma mercantil o moderna de organizar la vida social respecto a otro tipo de sociedades?, ¿qué son los precios?, ¿qué es el dinero?, ¿qué rol cumplen los precios en el modo de producción capitalista?, ¿qué es el capital?, ¿de dónde proviene el beneficio del empresario y la renta de los dueños de la tierra?

Los tres autores considerados en este capítulo son Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx. Los tres hacen eje en la importancia del trabajo, su capacidad de generar riqueza social y la forma en que esta última se distribuye entre las clases sociales que integran el modo de producción capitalista. Existe una fuerte diferencia entre los planteos de estos autores y los que hizo la teoría marginalista / neoclásica hacia fines del siglo XIX (esta teoría se aborda en el capítulo dos), especialmente en lo que se refiere al rol de las personas en el proceso económico a través de su trabajo. En este sentido es preciso comprender cuál es el objeto de estudio de la ciencia económica y el por qué de sus transformaciones a lo largo de la historia. Sin problematizar dichas cuestiones corremos el riesgo de, tal

como lo hace el pensamiento ortodoxo,¹ naturalizar determinadas relaciones, concepciones y formas de abordaje conceptual de la realidad económica.

2. Adam Smith: la forma “ilustrada” de pensar el mundo

Sería una gran simplificación circunscribir el legado de Smith únicamente a su obra - *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones* (1776), más conocida como “La Riqueza de las Naciones” (RN, en adelante). La misma se encuentra enmarcada en un plan intelectual más general asociado a comprender la naturaleza del ser humano en un contexto de transformaciones sociales como el que se estaba viviendo en su época (transición de una época casi feudal a un primer capitalismo manufacturero).

Conforme con la concepción smithiana del mundo, la naturaleza del ser humano representa una totalidad compleja que contiene tanto rasgos altruistas como egoístas, según el tipo de relación social que se esté considerando. Mientras que, en sus otras obras (*Teoría de los Sentimientos Morales* y *Lectures on Jurisprudence*) asume principalmente que el ser humano tiende en su naturaleza a obrar de forma altruista y preocupándose por el bienestar de los seres que lo rodean, en la RN efectivamente se desarrolla el aspecto egoísta del ser humano que guía la lógica del intercambio mercantil.

El presente apartado se centra exclusivamente en los aspectos vinculados a la teoría económica en la RN.

2.1. La riqueza de las naciones: el mundo mercantil, la división del trabajo y el intercambio de mercancías

La RN representa la necesidad de, por medio de la razón, explicar la viabilidad socioeconómica del capitalismo incipiente, en línea con el proyecto

1. Utilizamos teoría ortodoxa o pensamiento ortodoxo para referirnos a la teoría neoclásica o marginalista, debido a que estas teorías, aunque con matices, son las aceptadas y difundidas por la mayor parte de la comunidad económica.

político de la burguesía liberal. Dicho proyecto representaba la ruptura con el feudalismo, organización política dominante hasta ese momento. El sistema feudal se sostenía a partir de órdenes sociales teológicas o basadas en leyes explícitas, que regulaban la acción de los grupos o castas sociales (rey, señor feudal, clero, siervos de la gleba, etcétera).

A finales del siglo XVIII en Gran Bretaña, Smith es testigo del final del feudalismo y de los inicios de la revolución industrial. Por ello, podríamos incluso decir que uno de los objetos principales de la obra de Smith es la descripción de las novedades de su época. La aparición de nuevas técnicas de producción, la expulsión de los campesinos hacia las ciudades y la explosión de la producción y el comercio generada por la incipiente revolución industrial cambian las características de autosubsistencia en que las personas vivían hasta el momento. El rasgo que más influye sobre la totalidad de la obra smithiana es aquello que se desprende como conclusión de estos cambios: la sociedad moderna se ha transformado en una sociedad mercantil, donde los individuos necesariamente deben intercambiar sus productos a través de los mercados para poder sobrevivir.

En el corazón de su obra, Smith comienza realizando una afirmación sobre el contenido de la riqueza en la sociedad moderna:

El trabajo anual de cada nación es el fondo que en principio provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida, y que anualmente consume un país [...] este producto guarda una proporción mayor o menor con el número de quienes lo consumen, la nación estará mejor o peor surtida de las cosas necesarias y convenientes apetecidas (Smith, 1987: 3).

Resulta central en la teoría de Smith la idea de que el trabajo es la actividad humana que genera la riqueza en las naciones y que, por tanto, las causas del incremento exponencial de la riqueza en el modo de producción capitalista se deben a la mejora de las capacidades productivas del trabajo.

En términos más actuales nos estaríamos refiriendo al incremento de la productividad del trabajo.²

El autor observa que la productividad del trabajo aumenta a partir de la intensificación de lo que él llama en términos genéricos la “división del trabajo”. En un principio esta se refiere a la parcelación o división de tareas al interior del proceso productivo. Smith ejemplifica este fenómeno a partir del estudio del proceso productivo en una fábrica de alfileres, donde destaca la mayor destreza del obrero, la reducción de tiempos muertos y la simplificación de las tareas, que implicaba la especialización. Si bien en su libro no lo realiza, este aspecto de la división de tareas puede clasificarse como lo que hoy denominamos “división técnica del trabajo”.

Sin embargo, en otros tramos del mismo capítulo, el autor hace referencia a otro aspecto de la misma cuestión: observa que la nueva organización social también implica una mayor especialización por ramas de la producción. Sin mencionarlo por su nombre, a lo que Smith estaba aludiendo era a la profundización de la “división social del trabajo”.

En efecto, el crecimiento vigoroso en la cantidad de manufacturas producidas es resultado del incremento de la productividad del trabajo, que a su vez responde en gran medida a la creciente división del trabajo. Pero, además, Smith observa que la división del trabajo, en primera instancia, se encuentra determinada por la extensión y amplitud del mercado³ y, en segunda instancia, que el incremento de la misma *per se* genera un incremento del bienestar material general de las sociedades, siendo este fenómeno un antecedente de la actual *teoría del derrame*, que, simplificado, dice que el crecimiento

2. La productividad del trabajo mide cuánto produce un trabajador en un determinado período de tiempo. Por ejemplo, si en una empresa un trabajador produce tres mesas en una hora, la productividad del trabajo en dicha empresa es mayor que en otra en la que cada trabajador produce solo dos mesas en una hora.

3. En palabras de Smith (1987: 20): “la amplitud de esta división [del trabajo] se halla limitada por la extensión de aquella facultad o, dicho en otras palabras, por la extensión del mercado. Cuando éste es muy pequeño, nadie se anima a dedicarse por entero a una ocupación, por falta de capacidad para cambiar el sobrante del producto de su trabajo [...] existen ciertas actividades económicas que no pueden sostenerse como no sea en poblaciones grandes”.

económico -como sea que ocurra y a quien beneficie en un principio- necesariamente luego se trasladará al resto de la sociedad:

De la gran multiplicación de producciones en todas las artes, originadas en la división del trabajo, da lugar, *en una sociedad bien gobernada*, a esa opulencia universal que *se derrama* hasta las clases inferiores del pueblo. Todo obrero dispone de una cantidad mayor de su propia obra, en exceso de sus necesidades y como cualesquiera otro artesano, se halla en la misma situación, se encuentra en condiciones de cambiar una gran cantidad de sus propios bienes por una gran cantidad de los creados por otros; o lo que es lo mismo, por el precio de una gran cantidad de los suyos. El uno provee al otro de lo que necesita, y recíprocamente, con lo cual *se difunde una general abundancia en todos los rangos de la sociedad* (Smith, 1987: 14, énfasis añadido).

Smith supone que una mejora en las capacidades productivas de la sociedad posibilita el crecimiento de la economía y que este incremento generará de por sí una mayor prosperidad para todos los habitantes de una nación, generando, a su vez, una distribución homogénea de dicha riqueza entre todos los individuos de la sociedad.

[La división del trabajo] es la consecuencia gradual, necesaria aunque lenta, de una cierta propensión de la naturaleza que no aspira a una utilidad tan grande: la propensión a permutar, cambiar y negociar una cosa por otra. (Smith, 1987: 16).

De este tipo de razonamiento podría deducirse que el intercambio de mercancías (el comercio de bienes y servicios) es el destino único e inevitable de las sociedades, ya que se encuentra en la naturaleza misma de los individuos que las conforman. En esta línea, la forma más efectiva de organización económica sería aquella que respete la “naturaleza” humana, es decir, un sistema que se centre en el intercambio mercantil. Cualquier otro tipo de organización económica sería una imposición artificial sobre las sociedades y su futuro sería acotado.

A partir de estas ideas, Smith se pregunta cuál es el principio que guía al intercambio y encuentra la respuesta en otra propiedad aparentemente natural a las personas, el egoísmo:

El hombre reclama en la mayor parte de las circunstancias la ayuda de sus semejantes y en vano puede esperarla sólo de su benevolencia. La conseguirá con mayor seguridad interesando en su favor el egoísmo de los otros y haciéndoles ver que es ventajoso para ellos hacer lo que les pide [...] No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés. No invocamos sus sentimientos humanitarios, sino su egoísmo; ni les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas (Smith, 1987: 16).

Según Smith, entonces, el intercambio mercantil no solo es innato a los individuos, sino que además es la forma de organización económico-social que permite explotar con mayor provecho las potencias del trabajo. A su vez, tal intercambio no se rige por cuestiones de solidaridad, benevolencia o por leyes explícitas o escritas, sino por cuestiones puramente individualistas de beneficio propio. Se preguntará, entonces, ¿cuán viable es una organización social que, por un lado, genera individuos dependientes entre sí (la especialización del trabajo hace que ya nadie produzca todo lo que necesita para su vida) y, por otro, personas que aparentemente son indiferentes entre sí y que solo persiguen de manera egoísta su propio interés?

Smith supone que tal dilema puede ser solucionado por el mercado y, debido a ello, entiende como fundamental e inevitable dedicarse a “examinar cuáles son las reglas que observan generalmente los hombres en la permuta de unos bienes por otros” (Smith, 1987: 29) o, en otras palabras, cuál es la ley que regula el valor de las mercancías y sus proporciones de cambio relativas (los precios).

2.2. La teoría del valor en Adam Smith: dualidad y retorno al mundo de las apariencias

¿Cuál es el elemento que vincula a los individuos en la sociedad moderna? La respuesta de Smith es que ese elemento es la mercancía. De ahí la importancia de estudiar qué es lo que determina su valor (o precio).

Lo primero que advierte Smith es el doble significado de la palabra *valor*. Una mercancía, desde la óptica del valor, tiene dos propiedades: valor de uso y valor de cambio. A través de lo que se conoce como “la paradoja del agua y el diamante”, demuestra cómo el *valor de cambio* de las mercancías (medido en dinero: su precio) está disociado de la utilidad, satisfacción o *valor de uso* de estas.

La paradoja del agua y el diamante explica que el agua es sumamente útil y necesaria para la subsistencia de la humanidad, pero su precio es bajo. En cambio, el diamante tiene un uso más limitado y es mucho más caro que el agua:

No hay nada más útil que el agua, pero con ella apenas se puede comprar cosa alguna ni recibir nada en cambio. Por el contrario, el diamante apenas tiene valor de uso, pero generalmente se puede adquirir, a cambio de él, una gran cantidad de otros bienes. (Smith, 1987: 30).

A partir de allí, la tarea que emprende el autor es dar cuenta de cómo se determina el valor de cambio o precio de las mercancías, tomando en consideración que este concepto está desligado de la utilidad o satisfacción que dichas mercancías les reportan a los individuos.

La primera explicación del valor de cambio que encuentra el autor es aquella basada en la cantidad de trabajo incorporada en la producción de mercancías: “El valor de cualquier bien, para la persona que lo posee y que no piense usarlo o consumirlo, sino cambiarlo por otros, es igual a la cantidad de trabajo que pueda adquirir o de que pueda disponer por mediación suya” (Smith, 1987: 31).

Sin embargo, su explicación del valor de cambio a partir del trabajo incorporado encuentra algunas complejidades que el autor no termina de sortear.

En el modo de producción capitalista existen clases sociales, de manera que el valor del producto nunca puede ser íntegramente apropiado (ni siquiera conocido) por el trabajador, en tanto que las otras clases –capitalistas y terratenientes– también deben percibir ingresos que naturalmente provienen de la venta de mercancías.

El trabajador en la sociedad capitalista no vende la mercancía finalizada, sino que vende su fuerza de trabajo a cambio de un salario. En la sociedad basada en la producción precapitalista, cada productor realizaba una mercancía en su totalidad, era dueño de los medios de producción y obtenía el fruto de la venta de esta. En cambio, en la nueva sociedad, al vender su fuerza de trabajo, en un proceso productivo con las tareas divididas, donde ya no es dueño de los medios de producción, el trabajador pierde noción del valor que ha generado en la producción de mercancías.

Es por ello que el autor explica el valor de cambio asociado al valor del trabajo incorporado refiriéndose a una “sociedad ruda y primitiva”, ya que en dicha sociedad el trabajo incorporado en las mercancías coincide con el que comanda, y todo el producto del trabajo pertenece al trabajador:

En ese estado de cosas el producto íntegro del trabajo pertenece al trabajador, y la cantidad de trabajo comúnmente empleado en adquirir o producir una mercancía es la única circunstancia que puede regular la cantidad de trabajo ajeno que con ella se puede adquirir, permutar o disponer (Smith, 1987: 47).

Los problemas para Smith aparecen con el surgimiento de las nuevas clases sociales que conforman el modo de producción capitalista: si todo el valor es creado por el trabajador a partir de su trabajo, ¿de dónde provienen los ingresos de capitalistas (ganancia o beneficio) y terratenientes (renta)?

Las contradicciones mencionadas entre teoría (el trabajo como única fuente de valor) y práctica (el valor de las mercancías no remunera únicamente al trabajador) llevan a Smith hacia la creación de una segunda teoría del valor, la de los costos de producción. Si bien la “ley natural del valor” se debe corresponder con las cantidades de trabajo involucradas en la producción, al ser imposible su percepción para los individuos, debe buscar variables observa-

bles, y por tanto cuantificables, que expliquen el valor de las mercancías de forma alternativa. En consecuencia, cuando Smith explica la determinación de los salarios, la renta y las ganancias, está pensando fundamentalmente en los factores históricos e institucionales observables que los determinan y no en leyes naturales.

Es importante dejar en claro la diferencia entre la teoría del valor trabajo y la teoría de los costos de producción. De acuerdo con la teoría del valor trabajo, el valor de cambio de las mercancías se determina según el trabajo que las mercancías tienen incorporado. Si se requiere más trabajo para producir una mercancía, mayor será su valor de cambio. Ese valor de cambio se distribuirá entre las remuneraciones al trabajo (en la forma de salario), pero también al capitalista (en la forma de ganancia) y al terrateniente (en la forma de renta). En la teoría de los costos de producción, en cambio, el valor se determina por la suma del salario, el beneficio y la renta. Es decir, se invierte la causalidad. En un caso, por ejemplo, si no cambia el trabajo requerido para producir una mercancía, un aumento del salario o del beneficio no debería generar un aumento del valor de cambio (teoría del valor trabajo). En el otro caso, un aumento del salario hace aumentar el valor de cambio (teoría de los costos de producción).

Smith, basándose en la teoría del valor trabajo, no puede explicar por qué una parte de lo producido remunera al capitalista y otra parte al terrateniente. Confunde valor generado por el trabajo con remuneración al trabajo (es decir, salario). Por esto, Smith abandona la teoría del valor trabajo desarrollada en los primeros capítulos de la RN y avanza con la teoría de los costos de producción. Establece entonces que existen niveles que llama “naturales” de salario, beneficio y renta, que serían aquellos valores promedio a los que tiendan dichos conceptos. Si bien podría pasar que se encuentren por encima o por debajo de sus valores promedio, estas diferencias necesariamente tienden a eliminarse. Por ejemplo, si la ganancia en algún proceso productivo es mayor que el nivel natural, los capitalistas tendrán incentivos para moverse hacia esa rama de la producción, haciendo bajar la ganancia. Lo mismo ocurre con el salario: si en una rama de la producción los salarios son altos, trabajadores de

otras ramas productivas buscarán ocuparse en esa rama, por lo que aumentará la oferta de fuerza de trabajo y hará bajar el salario.

De esta manera, Adam Smith, que comienza explicando el valor de cambio considerando al trabajo incorporado en la producción de mercancías como su única fuente, termina desarrollando una teoría de los costos de producción, que implica que el valor de cambio depende del salario, el beneficio y la renta.

Para Smith, entonces, la teoría de los costos de producción resuelve el problema de la necesidad de contrastación empírica, pero no termina nunca de representar la causa final del valor. De hecho, si bien por momentos parece abandonar la teoría del valor-trabajo, a lo largo de su obra la retoma continuamente intentando conciliar su propia contradicción. Esta debilidad en su explicación, finalmente, le impide complementar lo que se ve en la superficie de la sociedad con lo que él entiende es la causa final y verdadera de todos los movimientos de los precios y la producción en la economía: el trabajo como única fuente de valor.

En conclusión, el método de Smith para descubrir leyes naturales era investigar su operación en el mundo real. Su contradicción entre método y programa de investigación lleva al conflicto entre sus leyes naturales y sus observaciones. De ahí que desarrolle dos teorías: la del valor trabajo, primero, y la de los costos de producción, después. A lo largo del presente trabajo veremos cómo de la primera teoría surgirá lo que hoy conocemos como economía política, y de la línea marcada por la teoría de los costos de producción se desarrollará la base de la actual economía neoclásica.

3. David Ricardo: valor, distribución del ingreso y la consolidación del capitalismo industrial

En el presente apartado se desarrollan los conceptos fundamentales vinculados a la teoría ricardiana a partir de su obra más difundida, *Principios de Economía Política y Tributación* (PEP, en adelante). En particular, se tratará la perspectiva de Ricardo acerca de las temáticas vinculadas a la teoría del valor, la distribución del ingreso, la determinación del beneficio y la renta. Si bien en los PEP pueden encontrarse otras temáticas también

relevantes (como la teoría de las ventajas comparativas del comercio exterior o el principio de equivalencia de la tributación, entre otras), los puntos que abordaremos en este apartado representan el núcleo de la teoría ricardiana.

El enfoque adoptado implica entender a Ricardo como un continuador de la obra de Smith, aunque es también uno de sus más agudos críticos. La primera edición de PEP apareció en 1817, con posteriores ediciones revisadas por el autor en 1819 y 1821. Para esta época el capitalismo manufacturero y pujante que vislumbraba Smith ya se encontraba consolidado como sistema dominante, al menos, en las principales potencias de la Europa occidental. Por tanto, a diferencia de Smith, ya no resultó necesario para David Ricardo realizar una justificación filosófica e ideológica acerca de la viabilidad del capitalismo como forma de organización social, o demostrar que dicho sistema no era contrario a las leyes de la naturaleza humana.

Por el contrario, Ricardo se adentra directamente en la discusión misma de los conceptos propios de la ciencia económica y los desarrolla en el marco de un contexto donde el sujeto social dinámico ya no es un individuo mercader o empresario manufacturero, sino que se ha transformado en un capitalista industrial. A partir de esta premisa, el centro de su obra se focaliza en el análisis de las leyes de la distribución de la riqueza entre las clases sociales.⁴

Para cumplir con este propósito, Ricardo deberá comenzar por revisar aquellos puntos que quedaron inconclusos en la obra de Smith a fin de elaborar una teoría de la dinámica de organización y funcionamiento de la sociedad capitalista acorde al momento histórico en que se encuentra.

4. Según el Ricardo en el prefacio del PEP, "La determinación de las leyes que rigen la distribución es el problema primordial de la Economía Política: a pesar de los grandes avances de esta ciencia, gracias a las obras de Turgot, Stuart, Smith, Say, Sismondi y otros, dichos autores aportan muy poca información satisfactoria con respecto al curso natural de la renta, de las utilidades y de los salarios" (Ricardo, 1985: 5).

3.1. La crítica a Adam Smith y la importancia de la distribución del ingreso

Ricardo comienza su obra estableciendo el principio por el cual se determina el valor de cambio de las mercancías:

El valor de un producto, o sea la cantidad de cualquier otro artículo por la cual puede cambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo que se necesita para su producción, y no de la mayor o menor compensación que se paga por dicho trabajo (Ricardo, 1985: 27).

Ya desde el comienzo de su obra, Ricardo confronta con el argumento de Smith respecto a la teoría de los costos de producción o teoría aditiva de costos. Se retoma, en cambio, el principio del trabajo como fuente y medida de valor de las mercancías y añade una perspectiva respecto a la distribución de la riqueza generada.

Si bien su objetivo declarado es comprender cómo se distribuye la riqueza (el ingreso) en la sociedad, también queda clara su creencia de que para cumplir con esto debe primero dar cuenta de la forma en que tal riqueza es generada. En otras palabras, se pone en evidencia que la distribución de la riqueza es producto de tensiones e intereses contrapuestos entre las clases sociales que integran el modo de producción capitalista.

En esta dirección, Ricardo ataca directamente y de forma mucho más clara que Adam Smith el problema central de la economía política y nos otorga una definición precisa del valor para el total de mercancías:

La utilidad no es la medida del valor de cambio, aunque es absolutamente esencial para éste [...] por poseer utilidad, los bienes obtienen su valor en cambio de dos fuentes: de su escasez, y de la cantidad de trabajo requerida para obtenerlos [...] sin embargo, estos bienes [los no reproducibles por el trabajo humano] constituyen tan sólo una pequeña parte de todo el conjunto de bienes que diariamente se intercambian en el mercado. La mayoría de los bienes que son objetos de deseo se procuran mediante el trabajo, y pueden ser multiplicados [...] casi sin

ningún límite determinable si estamos dispuestos a dedicar el trabajo necesario para obtenerlos (Ricardo, 1985: 27-28).

En esta definición queda clara la importancia del valor de uso, en tanto requisito para que un bien se transforme en mercancía. Sin embargo, si bien es un requisito indispensable, Ricardo especifica que el valor de cambio no está determinado por la utilidad o valor de uso. A su vez, Ricardo introduce otro concepto importante: la escasez. El autor establece que la escasez es determinante del valor de cambio, pero solo en un tipo específico de mercancías: aquellas que no son reproducibles por el trabajo humano. Por ejemplo, en el caso de obras de arte o algún vino exótico, que no pueden ser reproducidos a voluntad de los productores, el valor de cambio estará dado por esa condición de mercancía escasa y en función de los gustos y preferencias que haya hacia esas mercancías o, lo que es lo mismo, en función de su valor de uso o utilidad. Pero estas mercancías son una minoría de todas las que pueden encontrarse en el mercado. Para la mayor parte de las mercancías, que son reproducibles por el trabajo humano, ni los avatares de la demanda (dependiente del valor de uso o utilidad) ni de la oferta (la escasez) tienen participación en la determinación del valor de cambio (precio).

En la visión de Ricardo, el valor de cambio de la mayor parte de las mercancías (las reproducibles por el trabajo humano) está determinado por la cantidad de trabajo incorporado para su producción. Esta idea lleva a la conclusión de que la distribución del ingreso no afecta las determinaciones del valor de cambio. Una modificación (aumento o disminución) en los ingresos de alguna de las tres clases sociales existentes (salarios, beneficio o renta) no afecta la magnitud del valor de cambio, sino que las modificaciones en las remuneraciones cambian la composición y participación de las clases sociales en la riqueza social generada (manteniendo el valor de cambio sin diferencias). El valor de cambio de una mercancía depende del trabajo requerido para producirla, con independencia de cómo luego se distribuya lo obtenido por la venta entre salario, beneficio y renta.

Ricardo advierte además que el salario se determina en función de la cantidad de trabajo necesario para la reproducción del propio trabajador

y varía conforme la evolución técnica de la producción de los bienes incluidos en esa canasta.⁵ En otras palabras, el salario refleja la cantidad de comida, vestimenta y otros bienes básicos que necesitan los trabajadores para reproducirse.

Al dejar claro que la cuantía del salario no afecta la determinación del valor de cambio de las mercancías, Ricardo desacredita, en principio, la teoría de los costos de producción. A su vez, respecto a la teoría de la distribución del ingreso, afirma que un mayor salario implicará inexorablemente menores beneficios o utilidades y viceversa, por lo que resalta la importancia de la determinación de las leyes de la distribución en el marco del estudio de la economía política:

La proporción que debería pagarse en concepto de salarios es de importancia máxima en lo que atañe a las utilidades, pues bien se comprende que las utilidades serán altas o bajas, exactamente en proporción a que los salarios sean bajos o altos; en cambio, no puede afectar en lo más mínimo el valor relativo de la caza y de la pesca, ya que los salarios resultarían simultáneamente elevados o reducidos en ambas ocupaciones [...] ninguna alteración en los salarios de la mano de obra podría ocasionar una alteración del valor relativo de dichos bienes (Ricardo, 1985: 40-41).

Luego de dejar clara la determinación del salario y su rol en la distribución del ingreso, resta encontrar la explicación acerca del origen del beneficio de los capitalistas, sin que ello tergiverse el principio de determinación del valor de cambio a partir de la cantidad de trabajo incorporada en la producción de las mercancías.

5. Según el autor “en el mismo país puede necesitarse en una época dada, para producir una cantidad de alimentos y de artículos de primera necesidad, una cantidad de trabajo doble de la que se precisaría en otra época distinta; sin embargo, es posible que la remuneración del trabajador sea casi la misma [...] los alimentos y artículos de primera necesidad, en este caso, habrían aumentado en un 100 por 100 por la cantidad de trabajo necesaria para su producción, mientras que apenas habrán aumentado su valor, si se miden por la cantidad de trabajo por la se cambiarían” (Ricardo, 1985: 31).

3.2. Beneficio y capital: los problemas de la teoría ricardiana

El sostenimiento de una teoría del valor trabajo conlleva la idea de que una parte del producto total del trabajo no pertenece a quien lo realiza (el trabajador). Esto se debe a que tal producto, en una sociedad capitalista, debe repartirse con las otras clases sociales que perciben ingresos (capitalistas y terratenientes). Esta situación representó un problema teórico para Adam Smith que lo llevó a rechazar la teoría de valor fundada en las cantidades de trabajo y, pretendiendo salvar su argumento principal, sostuvo que la misma opera en la *sociedad ruda y primitiva* (en la cual, como explicamos, el trabajador es dueño del producto de su trabajo y, por lo tanto, no se presenta el problema de la distribución con las otras clases sociales).

Este artificio de Smith nace a partir del fracaso de dar cuenta de los orígenes del beneficio y el capital. Es así como Ricardo debe sortear este escollo para sostener su principio fundamental del intercambio de mercancías fundado en las cantidades de trabajo incorporadas. Para ello, Ricardo explica la existencia de capital (y su remuneración) a partir de los medios de producción necesarios para la producción total de un bien y plantea que el valor de cambio de la mercancía es equivalente al trabajo directo (inmediato), más el proporcional del desgaste del trabajo indirecto empleado (instrumentos, máquinas, herramientas y edificios con que se complementa el trabajo inmediato).⁶ A modo de ejemplo, un carpintero que fabrica una silla aporta su trabajo (directo), pero también utiliza clavos, pegamento y otras herramientas que fueron producidas por el trabajo de otras personas (indirecto), por lo que

6. En palabras del autor: “el valor de los bienes no sólo resulta afectado por el trabajo que se les aplica de inmediato, sino también por el trabajo que se empleó en los instrumentos, herramientas y edificios con que se complementa el trabajo inmediato [...] aún en aquella etapa inicial a la que se refiere Adam Smith, cierto capital posiblemente logrado o acumulado por el propio cazador, sería necesario [...] el valor de cambio de los bienes producidos sería proporcional al trabajo empleado en su producción: no sólo en su producción inmediata, sino en todos aquellos implementos o máquinas requeridos para llevar a cabo el trabajo particular al que fueron aplicados” (Ricardo, 1985: 37-38).

el valor de cambio de una mercancía debería incluir tanto el trabajo directo como el indirecto, que se mide según su desgaste.

En esta argumentación existen diversos problemas y errores: la equiparación de dos clases de trabajo cualitativamente diferentes (vivo respecto al ya materializado en las máquinas, herramientas y edificios), la naturalización de la relación social capitalista (que equipara todo medio de producción a capital y todo trabajo a trabajo asalariado) y, por sobre todas las cosas, la idea de que el medio de producción transfiere al valor del producto exactamente el desgaste sufrido durante el proceso productivo.

Si bien representa un aporte en tanto se reconoce que el capital transfiere su valor al producto (y no lo genera), persiste el problema de explicar el beneficio (puesto que en tal esquema no existiría excedente ni acumulación, ya que el beneficio es una remuneración que recibe el capitalista por encima del valor necesario para reponer el desgaste de los medios de producción). Es claro que Ricardo no advierte estos problemas, que recién serán abordados por Marx y, de esta manera, cree haber podido “salvar” el problema que Smith no pudo.

De este modo, Ricardo continúa con su postura respecto a que la causa principal de la variación del valor de cambio de las mercancías es la cantidad de trabajo incorporado en las mismas (teoría del valor trabajo). Una vez ratificada su idea sobre la determinación del valor en la sociedad capitalista, Ricardo se abocará a estudiar la distribución del valor entre las tres clases sociales que la integran. Inicia esta discusión a partir del estudio de la génesis y consecuencias de la remuneración que obtiene la clase terrateniente –la renta– y los problemas para el desarrollo de la industria que genera su crecimiento.

3.3. La renta terrateniente

Al igual que con Adam Smith, la obra de Ricardo no sólo representa un proyecto científico en el marco de la ciencia económica, sino que también representa un determinado proyecto político e ideológico. Además de determinar los lineamientos y dinámica general de las leyes de movimiento del modo de producción capitalista, el autor de los PEP pretende identificar al actor principal en términos políticos que procura el desarrollo y crecimiento

y, como contrapartida, dejar en evidencia al agente o clase que puede llevar al sistema a su fracaso.

Para comprender el contrapunto y disputa que Ricardo realiza en sus PEP se debe dar cuenta que, al momento de publicación de esta obra, en Inglaterra regía una ley de regulación de la producción agraria que protegía a los productores agrícolas y terratenientes de la importación de alimentos del exterior. En el Parlamento inglés, del cual nuestro autor formaba parte en representación de la burguesía industrial, existía una fuerte disputa al respecto. De una parte se situaban los defensores de los productores agropecuarios y los terratenientes y, de otra parte, los defensores de los intereses del capital industrial que alegaban que dicha ley encarecía los alimentos y, en consecuencia, la canasta de bienes necesaria para la reproducción de los trabajadores, incrementando así sus salarios. Por lo tanto, debía derogarse dicha ley y abastecerse de alimentos vía importaciones de países en los cuales fuera más barata su producción.

En el marco de esta discusión, Ricardo utilizará la teoría de la renta de la tierra para establecer su posición. Para el desarrollo de esta teoría se deben considerar dos premisas fundamentales. Por un lado, que el valor de cambio de todas las mercancías (incluidas las agrarias) está determinado por la cantidad de trabajo incorporado y, por otro, que los salarios de los trabajadores siempre se encuentran en el mínimo de su subsistencia. Se deriva de estas dos premisas que, si se produjera un aumento en el precio de los alimentos (como ocurre a partir de las leyes que prohíben la entrada de alimento importado más barato), necesariamente deberán aumentarse los salarios, dado que de otra forma los trabajadores y su familia no podrían subsistir. Sin embargo, esto no aumentaría las cantidades de trabajo incorporadas en las mercancías producidas por la clase trabajadora y, por tanto, tampoco su valor o precio natural. Ergo, un aumento de este tipo en el costo de la canasta salarial implicará directamente una caída del beneficio del capitalista.

Ricardo encuentra en esta situación hipotética el corazón de la posible ruina del capitalismo industrial. Ahora, ¿por qué podría ocurrir tal cuestión? La respuesta no solo es una hipótesis, sino que para el autor de los PEP era una realidad en su momento histórico y la respuesta la encuentra en los secrete-

tos de la determinación de la renta agraria. Así es como se dispone a aclarar efectivamente cómo se determina la renta, de dónde proviene dicha remuneración y en concepto de qué se efectúa dicho pago. La primera definición se nos aparece como muy simple: “La renta es aquella parte del producto que se paga al terrateniente por el uso de las energías originarias e indestructibles del suelo” (Ricardo, 1985: 64).

Más compleja se vuelve la situación cuando debe definirse cuáles son las razones y bajo qué condiciones se paga renta: “si todos los terrenos tuvieran las mismas propiedades, si fueran ilimitados en cantidad y uniformes en calidad, no se podría cobrar por su uso, a menos que poseyeran ventajas especiales de situación” (Ricardo, 1985: 65).

En primer lugar, Ricardo incluye en el origen de la renta (el ingreso de los terratenientes) una cuestión que antes había descartado como generadora de riqueza: la escasez de la tierra (que a su vez toma forma en su propiedad privada). Si las tierras fueran ilimitadas o, en todo caso, si no existiera la propiedad privada de las mismas, nadie se vería obligado a pagar una renta. Es decir, el ingreso de los terratenientes surge de una cualidad que no genera valor, pero además de una situación cuya existencia el autor parece dar por sentado o naturalizar. Pero no es solo la escasez y la propiedad privada, también influye en la determinación de la cuantía de la renta la diferencia cualitativa entre las tierras:

Es solamente porque los terrenos no son ilimitados en cantidad ni uniformes en calidad, y porque con el progreso de la población han de cultivarse los terrenos de inferior calidad o menos ventajosamente situados, que se paga renta por el uso de ellos. Cuando con el progreso de la sociedad se empiezan a cultivar terrenos de segundo orden, se principia inmediatamente a pagar renta por los de primera calidad, y la cantidad de esa retribución dependerá de la diferencia de calidad de estos dos órdenes de terrenos (Ricardo, 1985: 65).

En consecuencia, la renta es producto de la diferencia de producir en la tierra de peor calidad y la de mejor calidad. Frente a un aumento en la demanda, la tierra de peor calidad requiere una mayor cantidad de trabajo incorporado para la producción de los alimentos. En este contexto, el productor que se

encuentra en la mejor tierra tiene una ventaja puesto que, dadas esas condiciones productivas, su producto final es mayor (con igual cantidad de trabajo, produce más mercancías). Y esa ventaja deriva exclusivamente de la diferente calidad de la tierra cultivada.

¿Y por qué esa ventaja dada por las tierras más fértiles deriva en un mayor ingreso para los dueños de la tierra y no para el productor (capitalista) agrario que es quien las explota? Aquí entra en juego una tercera premisa ricardiana en cuanto al movimiento circulatorio del capital en la sociedad industrial y es, como habíamos visto, que a igual nivel de inversión se obtiene un mismo beneficio. Es decir, derivado de la competencia entre capitales no puede haber beneficios distintos a iguales niveles de inversión. Esto es lo que se conoce como el principio de “igualación de las tasas de ganancia”,⁷ y en el mundo de las mercancías agrarias la renta le permite a Ricardo mantener este principio.

La teoría del valor trabajo ricardiana entiende que para que aumente el valor de cambio o precio de una mercancía, necesariamente debe aumentar el trabajo requerido para producir dicha mercancía. Ahora bien, en el marco de la producción agropecuaria, llegaríamos a que el valor de cambio o precio natural del producto de las tierras menos fértiles será mayor que el de las más fértiles, debido a que en las primeras se necesita mayor cantidad de trabajo para producir la misma cantidad de mercancías. Pero esto no puede ser así, ya que una tonelada de trigo en el mercado vale siempre lo mismo, independientemente de si se haya requerido más o menos trabajo para su producción. Con lo cual se nos presenta una nueva dificultad: ¿cómo se fija el valor de cambio único que rige en el mercado para los bienes agrícolas?

Si la regla fuera que el valor es regulado por las mercancías que se producen en las mejores condiciones (tierras más fértiles) o incluso si se tratara de un promedio, no habría forma de justificar la renta como fue definida por

7. Este principio es resultado de la competencia en tanto si un capitalista en una rama productiva tuviera ganancias mayores al promedio inmediatamente otro capitalista con ganancias menores trasladaría su inversión a la primera rama. Esta situación haría que aumente la oferta de bienes en el sector donde había ganancias extraordinarias, lo cual haría caer su precio y, por tanto, el beneficio empresarial.

Ricardo.⁸ La única opción compatible con el hecho de que las tierras de mejor calidad arrojen una renta que asegure la igualdad de las tasas de ganancia es que el valor se establezca según el valor individual del producto obtenido en las peores condiciones. De esta forma, el problema de la renta está resuelto sin sacrificar la igualación de las tasas de ganancia. La renta, por lo tanto, se genera en la medida en que se ponen en producción tierras de menor fertilidad o calidad (lo que ocurre en la medida que crece la población y se requiere más alimento para su subsistencia). En las tierras de peor calidad se requiere más trabajo para producir lo mismo, haciendo subir el valor de cambio de las mercancías y, según Ricardo, también de las mercancías en las tierras de mejor calidad. Como en las tierras de mejor calidad se usó menos trabajo, el excedente obtenido por el mayor valor de cambio se utiliza para pagar justamente la renta de la tierra al terrateniente. Esto es lo que se conoce como “renta diferencial”.

Luego de exponer la determinación del valor de cambio para la producción primaria (agrícola), Ricardo se ve obligado a generalizar la determinación del valor social por el valor individual menor a toda actividad productiva:

El valor de cambio de todos los bienes, ya sean manufacturados, extraídos de las minas u obtenidos de la tierra, está siempre regulado no por la menor cantidad de mano de obra que bastaría para producirlos en circunstancias ampliamente favorables y de las cuales disfrutan exclusivamente quienes poseen facilidades peculiares de producción, sino por la mayor cantidad de trabajo necesariamente gastada en su producción, por quienes no disponen de dichas facilidades, por el capital que sigue produciendo esos bienes en las circunstancias más desfavorables; al referirme a estas últimas circunstancias aludo a las más desfavorables

8. Recordemos que la renta ricardiana resulta de la diferencia relativa de producto que se genera en un tiempo dado en tierras con fertilidad diferente. Si, dado un mismo nivel de inversión de capital, la parcela 1 produce 10 kg de trigo por cada hora de trabajo invertido en ella y la parcela 2 25 kg, la renta a pagar por la parcela 1 sería de 5 kg de trigo. Pero si el precio estuviera fijado por las condiciones de la parcela 1, el precio de la mercancía no alcanzaría para pagar la renta ya que no habría ganancia extraordinaria (e incluso difícilmente alguien querría producir para el mercado en la parcela 2).

que la cantidad de producto en cuestión hace necesarias para llevar a cabo la producción (Ricardo, 1985: 55).

De manera que esa diferencia es la que paga el primer productor en concepto de renta al terrateniente, el segundo productor (el que produce en la tierra de peor calidad) no paga renta. Y agrega Ricardo:

El valor del trigo es regulado por la cantidad de trabajo empleada para su producción en aquella clase de terreno, o con aquella porción de capital, que no paga renta. El trigo no es caro porque se paga renta, sino a la inversa: se paga renta porque el trigo es caro; y se ha observado con justicia que no se bajaría el precio del trigo aunque los propietarios renunciaran a la totalidad de la renta (Ricardo, 1985: 69).

En suma, el valor de cambio se determina en las condiciones más desfavorables y el excedente que resulta para quienes utilizan tierras mejores (donde se utiliza menos cantidad de trabajo para producir) es la renta que se paga a esos terratenientes. Es decir, la renta no es única, sino diferencial de acuerdo a su calidad.

Dada la determinación del valor de cambio en las mercancías agrarias, el incremento de la cantidad de trabajo incorporado para su producción posee diversas implicancias: de una parte genera una presión por el incremento del salario real o la canasta de bienes que consumen los trabajadores; de otra parte, tal como muestra la anterior cita, genera un incremento de la participación de la renta sobre el valor total del producto. En este sentido, Ricardo advierte que la protección de la competencia extranjera de los bienes agrarios genera un “doble estrangulamiento” sobre el beneficio que llevaría a eliminar los incentivos a invertir.

Ricardo entiende que esta situación representa un problema no sólo por la reducción de beneficios que sufre la burguesía industrial y por la generación futura de riqueza, sino también una traba misma para el desarrollo del capitalismo industrial como sistema productivo.

A partir de este resultado de la investigación de la renta y su influencia sobre la determinación de la distribución del ingreso entre las clases sociales y sobre la dinámica de la acumulación de capital, el autor ensaya su teoría del comercio internacional basada en la especialización conforme a las ventajas comparativas de cada país y plantea la derogación de la Ley de Protección de Granos.⁹

Ricardo es un acérrimo defensor del libre comercio. En su visión, cada país debe abrir sus fronteras al comercio con otros países, especializándose en aquellas mercancías en las que tiene ventajas respecto de otros países. Para Inglaterra, el país más industrializado del planeta en ese momento, esto significa vender productos industriales al resto de mundo y comprar productos primarios de otros destinos. Para Argentina, las ideas ricardianas implicaban que debía producir exclusivamente productos primarios dada la fertilidad de sus tierras y resignar cualquier desarrollo industrial. Estas mismas ideas llegan hasta la actualidad, cuando es muy común escuchar frases como “Argentina tiene que especializarse en lo que mejor hace” o “Argentina tiene que ser el granero del mundo”. Vemos ahora que estas ideas derivan de la imposición de un programa científico pensado exclusivamente para el desarrollo de los países más desarrollados, en particular, Inglaterra.

Entendemos que este proyecto teórico-político de Ricardo, si bien posee diversas limitaciones en términos de las determinaciones del valor de cambio de las mercancías y las leyes que rigen su intercambio, resulta absolutamente fundamental para comprender la dinámica del proceso de industrialización en Inglaterra y de la inserción de los países menos desarrollados en el mercado mundial que gravitaba en esa época en torno a ese país europeo.

En efecto, la especialización en la producción de bienes agropecuarios resulta de la intencionalidad inmediata de proveer a los mercados centrales de materias primas y alimentos baratos, conforme las ventajas respecto a la fertilidad y abundancia de tierra en los países periféricos a los grandes centros industriales.

9. Por razones de espacio no ahondaremos en el desarrollo de esta teoría y únicamente enunciamos su necesidad en términos tanto conceptuales como políticos.

4. Karl Marx y su crítica de la economía política. Proyecto político, génesis del dinero y el plusvalor como explicación del beneficio

El Capital es la obra cumbre de Karl Marx, cuyo primer tomo es publicado en 1867, hacia el final de su vida. El subtítulo de este libro es *Crítica de la Economía Política* y nos deja entrever cuál es el objetivo teórico del autor.

En el prólogo a la primera edición Marx se refiere al propósito de *El Capital* y la forma en que se abordarán las problemáticas que trata que, en última instancia, son el objeto mismo de la ciencia económica:

Lo que he de investigar en esta obra es el modo de producción capitalista y las relaciones de producción e intercambio a él correspondientes [...] el objetivo último de esta obra es, en definitiva, sacar a la luz la ley económica que rige el movimiento de la sociedad moderna (Marx, 2004: 6).

A partir de estas cuestiones, el proyecto de la crítica a la economía política que elabora Marx en *El Capital* representa no sólo la revisión y reexposición de todo el cuerpo teórico de la economía política clásica, sino también, a partir de la misma, la intención de sentar las bases de un proyecto político fundado en la representación del *socialismo científico*.

¿Pero cómo es que llegó Marx a entender que este debía ser el objeto último de su teoría? Y no solo eso, ¿por qué creyó que para comprender las leyes de funcionamiento del modo de producción capitalista debía iniciar su estudio por la mercancía y el valor?

4.1. El objeto de la economía política y su crítica. Desnaturalizar el sistema a partir de comprender la mercancía

Desde su nacimiento, la economía política tuvo como objeto comprender las leyes de funcionamiento de la sociedad capitalista. Para Adam Smith esto implicaba observar la forma en que cada sociedad crea su riqueza. Para Ricardo, en

cambio, el objeto central de la economía política se encuentra en descubrir las leyes de la distribución de la riqueza entre las distintas clases de la sociedad. Sin embargo, esas leyes de distribución se encuentran íntimamente relacionadas con las de la creación del valor. Marx realiza la crítica de la economía política, pero su objeto sigue siendo el mismo: descubrir las leyes sociales de funcionamiento de la sociedad capitalista y cómo las mismas están íntimamente relacionadas con el proceso de creación y distribución de la riqueza.

Para Marx, como para sus dos antecesores, la creación de riqueza encontraba su fuente en el trabajo humano. Las diferencias en la idea de valor entre los tres autores son inmensas; sin embargo, resulta sencillo encontrar un punto en común: los tres vieron en el trabajo a la fuente exclusiva del valor.¹⁰ Por tanto, podemos decir que el centro de la problemática de la economía política como un todo se encuentra en el estudio sobre cómo hace cada sociedad para organizar y distribuir los productos de su trabajo.

Comprender esto fue, para Marx, el gran mérito científico de Smith y Ricardo. A pesar de ello, una gran deuda les quedó a los clásicos de la economía política: observar que el sólo hecho de descubrir que por detrás del intercambio de mercancías lo que se transfiere son cantidades relativas de trabajo no permite la comprensión total de la sociedad moderna. El comercio de productos realizados por el trabajo humano existió en cada una de las formas sociales en que se ha organizado la humanidad a lo largo de su historia. La verdadera tarea de la ciencia (de la economía política) estará en descubrir qué es lo que tiene de nuevo el comercio (la mercancía) para transformar a la sociedad capitalista en una forma social específica y distinta al resto de las sociedades que existieron en la historia. En palabras de Marx:

Una de las fallas fundamentales de la economía política clásica es que nunca logró desentrañar, partiendo del análisis de la mercancía y más específicamente del valor de la misma, la forma del valor, la forma misma que hace de él un valor de cambio [...] la forma del valor asumida por el producto del trabajo es la forma más abstracta, pero también la más general, del modo de producción

10. Como vimos en el primer apartado, Adam Smith en el transcurso de su obra abandona esta idea, si bien por momentos parece retomarla nuevamente.

burgués, que de tal manera queda caracterizado como un tipo particular de producción social y con esto, a la vez, como algo histórico. Si nos confundimos y la tomamos por la forma natural eterna de la producción social, pasaremos también por alto, necesariamente, lo que hay de específico en la forma del valor, y por tanto en la forma de la mercancía, desarrollada luego en la forma de dinero, la de capital, etc. (Marx, 2004: 98-99).

A partir de este objeto de la obra de Marx, queda clara la necesidad de reexponer el camino hasta ese momento emprendido por la teoría económica. La incapacidad de la economía política clásica (EPC, en adelante) de dar cuenta de la forma en que se manifiesta el valor de las mercancías es, según Marx, su máximo inconveniente y, a partir de lo cual, se deriva la imposibilidad de dar cuenta de la especificidad del modo de producción capitalista, es decir, de aquello que lo diferencia de otras formas de organización social. A su vez, descubrir el carácter específico o histórico del capitalismo implica comprender que este sistema es uno más dentro de la multiplicidad de formas de organización social que existieron o pueden existir en la historia de la humanidad.

En consecuencia, para Marx, es fundamental descubrir qué es lo que convierte a las cosas en mercancías. Smith y Ricardo, al entender que las mercancías son simplemente productos del trabajo humano, atribuyen a la mercancía (y, por tanto, al comercio) la forma natural y eterna de la vida del hombre, ya que en todo tiempo y lugar encontramos que el hombre transforma la naturaleza creando productos a partir de su trabajo. En este sentido, decimos que los clásicos de la economía política tomaban al sistema capitalista como un orden natural e inmutable.

Por tanto, al comenzar Marx su estudio de la sociedad capitalista desde la mercancía,¹¹ todo su interés estará puesto en superar el análisis realizado por la EPC buscando descubrir el origen histórico –y, por tanto, pasajero– de la

11. “La riqueza de las sociedades en que impera el régimen de producción capitalista se nos aparece como un inmenso arsenal de mercancías y a la mercancía como su forma elemental. Por eso, nuestra investigación arranca del análisis de la mercancía” (Marx, 1867: 43).

sociedad capitalista. Esta superación es lo que Marx entiende por crítica, es por esto que el subtítulo de *El Capital* es *Crítica de la Economía Política*.

4.2. El doble carácter de la mercancía: valor de uso y valor

Marx en el prólogo de *El Capital* nos decía que la ciencia económica, a diferencia de la química, carece del microscopio como instrumento de análisis. En consecuencia, para estudiar las categorías económicas, sólo podemos valernos de la capacidad de abstracción de la razón. Para lograrlo desarrolla un método específico para la comprensión de los fenómenos sociales. Dicho método implica iniciar el estudio de los conceptos a partir de lo que se denomina su “forma inmediata o apariencia”. Para el caso de la mercancía esto es explicitar la forma en que cualquier individuo la percibe. De allí que, en la primera frase de *El Capital*, Marx diga que la mercancía es la “forma elemental de la riqueza en las sociedades capitalistas” y que aparece como un objeto exterior que satisface alguna clase de necesidad humana, sin importar si la misma proviene del espíritu o del estómago.

Esta capacidad de satisfacer necesidades o, en realidad, de ser un objeto físico con propiedades útiles para satisfacer necesidades humanas es lo que hace de la mercancía un *valor de uso*.

Sin embargo, Marx muestra que el valor de uso de las mercancías no es su característica específica, es decir, aquello que las transforma en mercancías y, por tanto, aquello que tiene la capacidad de explicar lo particular de las relaciones sociales de un mundo mercantil. Por el contrario, el valor de uso es solo el soporte material de la riqueza de una sociedad, cualquiera sea la forma en que esta se organice. En otros términos, en tanto el ser humano es un ser social, la producción de valores de uso u objetos para satisfacer sus necesidades es una cualidad natural y necesaria de las personas. Solo a modo de simplificar, un “valor de uso” en términos de Marx sería el objeto/cosa que consumimos al cual, dadas sus características materiales/naturales, le otorgamos distintos niveles de utilidad. Por ejemplo, un auto es una mercancía que tiene la utilidad de transportarnos. A primera vista, lo que observamos son cuatro ruedas, un motor, cuatro asientos, una caja de cambio y otros instrumentos (el

soporte material) que conectados permiten que el auto cumpla su función o valor de uso. Pero en el modo de producción capitalista, a diferencia de otras formas de organización social, los valores de uso además son portadores de *valor de cambio o de la capacidad de cambiarse unos por otros*.

Según Marx, el valor de cambio es una forma en que se expresa otra cosa que no podemos ver. Es decir, lo contingente y puramente relativo le pertenece al valor de cambio y lo propio e intrínseco de la mercancía es una propiedad distinta que no podemos percibir con los sentidos humanos.

¿Pero qué es esa propiedad distinta y común a todas las mercancías, que permite el intercambio y está oculta a nuestros sentidos? Marx postula que el propio intercambio entre dos mercancías supone una igualación en donde existe algo común en ellas. A su vez, aquello que les es común es una propiedad que ambas tienen y que, dadas sus propias características, no puede estar asociado a su utilidad o materialidad, puesto que su composición material y la utilidad de cada una de ellas es diferente.¹²

Al dejar de lado las propiedades corpóreas de las mercancías nos queda que aquello que las iguala es el ser ambas producto del trabajo humano. Sin embargo, no es igual o común el trabajo de un astronauta, un verdulero o un profesor de economía. Su trabajo concreto genera valores de uso (cosas) completamente distintos y es incomparable. El trabajo al que alude Marx como algo común a todas las mercancías es el que toma una forma abstracta, indiferenciada, “puro gasto de músculo, cerebro y energía humana”.¹³

12. En palabras del autor: “si ponemos a un lado el valor de uso del cuerpo de las mercancías, únicamente les restará una propiedad: la de ser productos del trabajo [...] si hacemos abstracción de su valor de uso, abstraemos también los componentes y las formas corpóreas que hacen de él un valor de uso [...] ya tampoco es producto del trabajo del ebanista o del albañil o del hilandero o de cualquier otro trabajo productivo determinado. Con el carácter útil de los productos del trabajo se desvanecen también las diversas formas concretas de esos trabajos” (Marx, 2004: 47).

13. Según Marx: “por diferentes que sean los trabajos útiles o actividades productivas, constituye una verdad, desde el punto de vista fisiológico, que se tratan de funciones del organismo humano, y que todas esas funciones, sean cuales fueren su contenido y su forma, son en esencia gasto de cerebro, nervio, músculo, órgano sensorio, etc. Humanos” (Marx, 2004: 87).

Marx nos advierte que esta cualidad que tienen los productos de portar trabajos humanos útiles no es aquello que vuelve a los productos mercancías. Antes bien, esta característica nos muestra la existencia de una *división social del trabajo*, hecho que, si bien es una condición necesaria para la producción e intercambio de mercancías, de ninguna manera es el rasgo específico que define a la misma.

En la comunidad paleolítica el trabajo está dividido socialmente, sin que por ello sus productos se transformen en mercancías [...] en todas las fábricas el trabajo está dividido sistemáticamente. Pero esa división no se haya mediada por el hecho de que los obreros intercambian sus productos individuales. Sólo los productos de trabajos privados autónomos, recíprocamente independientes, se enfrentan entre sí como mercancías (Marx, 2004: 47).

De esta manera, por primera vez en el marco de la ciencia económica se ha dado efectivamente con el contenido específico de la relación social que lo distingue de otras formas de organización humana. No es el hecho que sean simplemente producto del trabajo humano (tal como planteaban Smith y Ricardo), tampoco el hecho que exista una división social de las tareas (hecho natural y propio de cualquier forma de organización humana). Los productos del trabajo se convierten en mercancías cuando se enfrentan entre sí de una determinada forma: privada, autónoma e independiente. A continuación, se explica qué significa esto.

En otras sociedades la organización económica dependía de algún tipo de planificación generalmente ordenada por leyes o fuerzas políticas (por ejemplo, en la Unión Soviética, por tratarse de una economía planificada, el Estado ordenaba qué debía producir cada unidad productiva, cuánto y a qué precio debía intercambiar los bienes fabricados por otros bienes producidos en otra unidad productiva), pero en la nueva sociedad mercantil no hay ningún tipo de ley concreta que le diga, ordene o explique a las personas qué tienen que hacer para obtener su sustento (reproducirse materialmente). No existe plan social alguno que distribuya tareas entre individuos, ni que ordene los recursos entre las familias. El sustento de cada uno de nosotros pareciera estar

librado al puro azar, o en todo caso a leyes sociales que no podemos conocer o percibir a simple vista. Esto es lo que, esquemáticamente, significa vivir en una sociedad de productores autónomos y recíprocamente independientes de la cual habla el autor de *El Capital*. Conforme a esta especificidad es que los productos se convierten en mercancías y que el trabajo humano, el gasto de energía músculo y cerebro que se utilizó para su producción se considera como *valor*.

La magnitud de valor de las mercancías, entonces, está determinada por la cantidad “de dicha sustancia generadora de valor”. Es decir, “por la cantidad de trabajo socialmente o promedialmente necesario para su producción”. En tanto nos estamos refiriendo al *trabajo humano abstracto*, debemos advertir que no es el tiempo concreto de trabajo empleado –por eso es sustancia, no es medible–, y que en tanto es social, ese tiempo es el promedio que utilizaron todas las unidades productoras del mismo valor de uso. De allí que el mercado, en tanto institución donde se intercambian las mercancías, solo reconocerá como válido el tiempo promedio necesario para su producción (esto significa que, si un productor utilizó mucho tiempo para fabricar un determinado valor de uso, esto no trae como consecuencia que dicho bien va a tener más valor, porque hay otros productores que tardan en promedio mucho menos y el mercado valida esto último). Y acá nos encontramos con el problema que ni Smith ni Ricardo pudieron solucionar: entender cómo es que el trabajo humano, sin poder ser medido, opera como determinante del valor.

4.3. La forma del valor o la génesis del dinero y el carácter fetichista de las mercancías

Smith y Ricardo, en su estudio de la mercancía, dan cuenta de que detrás de la simple apariencia de la mercancía como un objeto hay un contenido (el trabajo), pero Marx nos muestra que el mismo no es un contenido *general*, sino que cuenta con determinaciones específicas propias de un modo de producción particular. Así llega a la definición del concepto de *valor* como regulador de las relaciones sociales en un mundo donde el trabajo cobra una forma “privada, autónoma e independiente”:

Las mercancías vienen al mundo revistiendo la forma de valores de uso [...] sin embargo, sólo son mercancías debido a su dualidad, a que son objetos de uso y, simultáneamente, portadoras de valor [...] sólo poseen objetividad como valores en la medida en que son expresiones de la misma unidad social, del trabajo humano [...] habíamos partido del valor de cambio o de la relación de intercambio entre las mercancías, para descubrir el valor de las mismas, oculto en esa relación. Es menester, ahora que volvamos a esa forma en que se manifiesta el valor (Marx, 2004: 57-58).

No obstante, este desarrollo es comprendido exclusivamente a través del pensamiento (la razón científica). Le resta a Marx ahora el paso más complejo: explicar cómo esto que solo es pasible de comprensión a través de la ciencia puede ser aplicable a la vida diaria de todas las personas en la sociedad moderna. En otras palabras, cómo el trabajo –a través de su determinación del valor de las mercancías– se transforma en el regulador de todas nuestras acciones económicas, aún sin que nos demos cuenta de esto. Tal secreto, según nuestro autor, se encuentra en lo que él llama “la génesis del dinero”.

En el inicio de su exposición Marx explica, tal como a cualquiera puede parecerle obvio, que es imposible que una mercancía de manera singular exprese por ella misma la cantidad de trabajo abstracto que tiene incorporada, es decir, su valor. Puesto que dicha sustancia es social, para poder dar cuenta del valor, se requiere de otra mercancía para que pueda expresarse, es decir, una mercancía debe compararse con otra. Por lo tanto, el camino hacia la expresión del valor de las mercancías requiere de la mediación de un tercero que, al mismo tiempo, tampoco puede ser externo a dicha relación. La explicación científica acerca del origen del dinero pretende resolver este problema.

Dada su especificidad, ser representación del trabajo social, el dinero posee características que le son propias. Una de ellas es que, en tanto no expresa su valor, su determinación cuantitativamente carece de interés. A su vez, por ser representación del valor, es inmediatamente intercambiable: todas las mercancías se referencian directamente a ella. Todas pretenden dar el “salto mortal de la mercancía” y pasar de representar trabajo privado a ser parte del cúmulo de la *riqueza social*; la forma equivalente, en cambio, es valor, su cuerpo es el representante de

la riqueza social, del trabajo humano abstracto y no necesita de ningún intercambio o utilidad específica, todas las mercancías se rinden ante ella.

Por lo tanto, el carácter “misterioso” de la mercancía en tanto relación social es justamente que no es inmediatamente evidente que cuando se intercambian mercancías utilizando dinero, en realidad se están intercambiando trabajos humanos (cuando compramos una silla, en realidad estamos comprando el trabajo humano abstracto que realizó esa silla). Lo que a primera vista se muestra como relaciones entre cosas, en realidad esconde detrás relaciones sociales entre personas. Pero, dada la propia característica de dicha relación (el *valor*), este movimiento se nos aparece de forma invertida, como si esas cosas nos dominaran en vez de nosotros dominar a estas.

Este “poder” que le atribuimos al intercambio de mercancías, Marx lo denomina el “carácter fetichista de la mercancía”. Bajo el modo de producción capitalista, las relaciones sociales no son de imposición directa entre las personas (nadie le puede decir a nadie ni qué, ni cómo, ni cuánto producir), pero una cosa es cierta: los hombres se vuelven esclavos de los productos de su trabajo, y es el mercado el que determinará en última instancia si el producto de dicho trabajo pertenece o no al cúmulo de riqueza social necesaria para la reproducción de la sociedad como un todo.¹⁴ De allí la frase “en nuestra sociedad el hombre es libre de hacer lo que quiera, pero es esclavo de producir valor”. Es decir, nadie le ordena al panadero qué panes hornear ni a qué precio

14. De acuerdo con Marx: “si los objetos para el uso se convierten en mercancías, ello se debe únicamente a que son productos de trabajos privados ejercidos independientemente los unos de los otros. El complejo de estos trabajos privados es lo que constituye el trabajo social global. Como los productores no entran en contacto social hasta que intercambian los productos de su trabajo, los atributos específicamente sociales de esos trabajos privados no se manifiestan sino en el marco de dicho intercambio. O en otras palabras: de hecho, los trabajos privados no alcanzan realidad como partes del trabajo social en su conjunto, sino por medio de las relaciones que el intercambio establece entre los productos del trabajo y, a través de los mismos, entre los productores. A éstos, por ende, las relaciones sociales entre sus trabajos privados se les ponen de manifiesto como lo que son, vale decir, no como relaciones directamente sociales trabadas entre las personas mismas, en sus trabajos, sino por el contrario como relaciones sociales propias de cosas entre las personas y relaciones sociales entre las cosas” (Marx, 2004: 89).

venderlos, pero él debe ocuparse de producir una mercancía que pueda venderse (o realizarse) en el mercado para recibir dinero a cambio de sus panes.

Marx demuestra cómo a partir de las propias características de la relación social mercantil, las relaciones entre los seres humanos no se encuentran mediadas por relaciones directas (algo propio de los modos de producción anteriores al capitalista). Las relaciones, antes bien, se presentan de manera indirecta a través de los productos del trabajo de dichos productores, por eso se muestran de manera *cosificada*.

Y dado que no es hasta el intercambio mismo que queda de manifiesto que el trabajo es parte del cúmulo de riqueza social, los objetos/mercancías y la forma en que ellas se relacionan parecieran tener vida propia, de allí la utilización del término “fetiche”: el hecho de otorgarle un poder extraordinario a una cosa que no lo posee *per se* si analizáramos sus atributos y facultades naturales. Develar el secreto de las mercancías implica, por lo tanto, quitar el velo detrás de dicho fetiche y mostrar que lo que aparece como algo externo a la voluntad, en realidad es el resultado de una forma específica de relacionarse entre los seres humanos.

Por tanto, para Marx, la mercancía no solo es una relación social, sino que también lo es el dinero. El dinero nace de la necesidad de representar el valor de todas las mercancías – el trabajo humano abstracto que en ellas hay incorporado– en una unidad social común en la cual se represente y tome cuerpo la producción de riqueza social.

4.4. El beneficio como plusvalía: el capital o valor que se valoriza

A partir de dar cuenta de la ley que rige el intercambio de mercancías y la necesidad del dinero como forma de mediación para que dicho intercambio sea posible, Marx propone entender cómo ocurre en concreto el intercambio y cuáles son sus consecuencias. En este marco explica que el movimiento efectivo del intercambio de mercancías contiene dos dimensiones: i) la circulación del dinero en tanto un simple medio de cambio (llamado “esquema de reproducción simple”) y ii) la circulación del dinero en tanto capital, es decir,

la explicación acerca de cómo se genera nueva riqueza en el modo de producción capitalista y, a través de ella, la génesis del beneficio (llamado “esquema de reproducción ampliada”). Analizaremos ambos esquemas e intentaremos aproximarnos a una explicación acerca de qué es el capital.

Lo que Marx denomina “esquema de reproducción simple” implica el movimiento mercantil más llano posible: si quiero obtener los bienes necesarios para mi reproducción, primero debo vender algún otro producto o mercancía que me permita tener los recursos necesarios para lograrlo. Esto se llama “vender para comprar” y se estructura a partir del movimiento M-D-M.¹⁵ Debe notarse que los extremos de la serie cuantitativamente contienen la misma porción de valor. La diferencia entre ellos es cualitativa, en tanto que se refiere a dos valores de uso diferentes. Por su parte, también queda de manifiesto que el dinero se representa como la encarnación social del *valor* que media en el intercambio generalizado de productos, es decir, el equivalente general.

A su vez, en términos específicos, el esquema de reproducción simple puede subdividirse en dos momentos: M-D y D-M. El primero de los movimientos es el que Marx denomina como el “salto mortal” de la mercancía: vendo mi mercancía y obtengo dinero a cambio. Es un “salto mortal” porque tengo la duda sobre si el mercado efectivamente aceptará mi mercancía y validará el precio al que la vendo. El segundo movimiento pone de manifiesto el carácter de equivalente general del dinero, ya que utilizo a este último para comprar otra mercancía (cuyo valor de uso es naturalmente distinto a la que vendí originalmente).

El principal inconveniente con el esquema de reproducción simple es que es incapaz de representar dos fenómenos que son específicos del capitalismo y que se encuentran íntimamente ligados. Por un lado, cómo se genera la nueva riqueza social y, por otro, un problema que hasta el momento ninguno de los autores clásicos reseñados ha podido resolver: cuál es el origen del beneficio.

Marx explica el fenómeno del proceso de intercambio de mercancías específicamente capitalista que contiene la producción incremental de riqueza y la explicación acerca del origen del beneficio a partir de lo que se conoce como

15. M se refiere a una mercancía cualquiera y D específicamente a la mercancía dinero (en general se utilizaba la plata o el oro).

esquema de reproducción ampliada (D-M-D'). De aquí se desprenderá su famoso concepto de "plusvalía" que, como quedó demostrado en apartados anteriores, no es un descubrimiento propio, sino que ya estaba en potencia en los autores clásicos de la economía política.¹⁶

Este nuevo esquema de intercambio de mercancías, según Marx, representa el modo específico de circulación del capital, en el que el fin último ya no es el consumo de una mercancía cualitativamente distinta a la que yo produzco (objetivo final de la producción según Adam Smith), sino que la meta ahora es realizar una venta para incrementar el cúmulo de dinero, para obtener una ganancia.

A diferencia del esquema de reproducción simple, en este caso se encuentran extremos cualitativamente iguales y cuantitativamente distintos. El extremo D' contiene más *valor* que el extremo D. En la medida en que el dinero entra a la circulación a partir de este esquema, y que incrementa su magnitud de valor, es que el mismo se considera capital, un valor que se valoriza, es decir, que aumenta:

La circulación mercantil simple –vender para comprar– sirve, en calidad de medio, a un fin último ubicado al margen de la circulación: la apropiación de valores de uso, la satisfacción de necesidades. La circulación del dinero como capital es, por el contrario, un fin en sí, pues la valorización del valor, existe únicamente en el marco de este movimiento renovado sin cesar. El movimiento del capital, por ende, es carente de medida (Marx, 2004: 186).

La transformación del dinero en capital supone un movimiento que, por sus propias características, carece de límite físico, es el dinero que una vez valorizado puede volver nuevamente a reiniciar la circulación y así continuamente. Por ese motivo es que se plantea que es carente de medida. La siguiente

16. Sostiene Marx: "D' = D + ΔD esto es, igual a la suma de dinero adelantada inicialmente más un incremento. A dicho incremento, o al excedente por encima del valor originario, lo denominó yo plusvalor. El valor adelantado originalmente, no sólo pues, se conserva en la circulación sino que en ella modifica su magnitud de valor, adiciona un plusvalor o se valoriza. Y este movimiento lo transforma en capital" (Marx, 2004: 184).

pregunta es la que nos podrá explicar el origen del beneficio o plusvalor: ¿de dónde surge este diferencial?

La primera apariencia es que dicho diferencial surge de la propia circulación de mercancías, es decir, comprar barato y vender caro. Rápidamente Marx descarta este tipo de planteos. En el intercambio social de mercancías nadie puede lanzar a la circulación más valor que el propiamente generado de manera privada.

En este sentido, el intercambio global de mercancías encierra una determinada cantidad de *valor total*, el cual no se modifica cambiando la distribución del mismo. Si una persona es más rica y otra es más pobre en la misma cuantía, no se está generando riqueza social. Solo se redistribuye la riqueza ya existente. La explicación del *plusvalor*, por lo tanto, debe buscarse en otro ámbito e instancia del esquema propuesto (distinto al momento del intercambio o circulación).

Al estar por fuera del momento de la circulación, no queda otra opción que dicha generación deba situarse en el momento de la *producción*, es decir, cuando el capitalista compra determinadas mercancías o insumos y, a través de la implementación de un determinado proceso, los transforma en una nueva mercancía lista para ingresar y ser vendida en el mercado.

Del conjunto de mercancías que compra el capitalista en la realización de dicho proceso (insumos, máquinas, energía, etcétera), una de ellas –la fuerza de trabajo– tiene una particularidad. Como toda mercancía, la fuerza de trabajo posee un *valor de cambio* (el salario que se le paga al trabajador) y un *valor de uso*. La singularidad de la mercancía fuerza de trabajo es que en su consumo (cuando el trabajador se pone a trabajar dentro de la fábrica bajo las órdenes del capitalista) genera una cantidad de mercancías que encierran más *valor* que el que encierra la propia mercancía fuerza de trabajo. Dicho de otro modo, la mercancía fuerza de trabajo tiene por *valor de uso* la capacidad de, a partir de su consumo, crear más *valor*. Por ejemplo, un trabajador que fabrica sillas en una fábrica genera, con su trabajo, valor por diez, pero su salario o valor de cambio es ocho.

En este proceso de trabajo, al mismo tiempo que la producción de *valores de uso*, se sintetizan otros dos movimientos: la *formación de valor* y la genera-

ción de *plusvalor*. En tanto en nuestra sociedad la producción de mercancías (valores de uso) en cualquier empresa no es para el dueño de la misma, sino que es dirigida hacia otros (el fabricante de autos no se queda con los autos que produce en su establecimiento, sino que su objetivo es venderlos), el cuerpo mismo de la mercancía producida no es algo que le interesa al capitalista. Al empresario no le interesa si vende celulares, jugos de fruta o raquetas de tenis, sólo le interesan sus productos en tanto son soporte material del valor y su potencial capacidad de realización del *plusvalor*.¹⁷

En tanto movimiento de formación de valor, el proceso de trabajo contribuye a la transferencia de valor desde las materias primas hacia el valor total del producto. Este fenómeno ya había aparecido en el concepto de precio natural de las mercancías de David Ricardo, cuando define que el mismo está formado por el trabajo incorporado por el trabajador sumado al trabajo pretérito existente en las materias primas y máquinas utilizadas en su producción. Sin embargo, Marx remarca que esto sucede exclusivamente porque en el proceso de producción estas últimas han sido puestas en relación con el trabajo vivo utilizado en la producción. La transferencia de valor cuenta en tanto transferencia no en tanto trabajo pretérito, puesto que la naturaleza del trabajo vivo es distinta que la del trabajo ya objetivado en las mercancías que ingresan como medio de producción. En otros términos, el plusvalor no surge de la simple sumatoria de costos efectivamente contabilizados en la objetivación del proceso productivo.

A la par de este proceso ocurre también el de generación de plusvalor, el cual, según Marx, surge de la diferencia entre el valor que genera la fuerza de trabajo en el marco de una jornada laboral completa respecto al valor de reproducción de

17. De acuerdo con el autor: “en virtud de su ingreso como medios de producción en nuevos procesos de trabajo, los productos pierden el carácter de tales. Funcionan solo como factores objetivos del trabajo vivo. El hilandero opera con el uso sólo como instrumento por cuyo medio hila [...] en ese proceso mismo es tan indiferente que el lino sea producto de un trabajo pretérito, como en el acto de alimentación es indiferente que el pan sea el producto del trabajo pretérito del campesino, el molinero, el panadero, etc. [...] Por tanto, si bien los productos existentes no sólo son resultado, sino también condiciones de existencia para el proceso de trabajo, por otra parte el que se los arroje en ese proceso, y por ende su contacto con el trabajo vivo, es el único medio para conservar y realizar como valores de uso dichos productos del trabajo pretérito...” (Marx, 2004: 221-222).

esta. En este sentido, tal como explicaba Ricardo, el valor de la fuerza de trabajo es el de aquellas mercancías que se necesitan para su reproducción, y este no necesariamente es equivalente al valor que genera en el período de tiempo contratado. En la medida en que se reduce la proporción entre el trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo (salario) respecto a la jornada total de trabajo, se incrementa el plusvalor (desde la perspectiva del capitalista) o el plustrabajo (desde la perspectiva del trabajador). En otras palabras, cuanto más se esfuerza el trabajador y menos salario se le paga por dicho trabajo, mayor es la plusvalía. Pero también es mayor la plusvalía si el trabajador hace el mismo esfuerzo, pero con una tecnología más moderna que incrementa su productividad. De esta manera, queda demostrado el origen del beneficio a partir del propio movimiento y desenvolvimiento de la relación social capitalista.

Si la generación de plusvalor es lo que explica la existencia del beneficio (y por tanto del capital) y este, a su vez, es el motor y objetivo del modo de producción capitalista, entonces resulta esencial explicar cuáles son las formas de incrementarlo. La respuesta que Marx da a esta cuestión es que existen dos modos: de manera *absoluta* y de manera *relativa*.

Al referirse al plusvalor en su forma *absoluta* entiende por ello al incremento simple del tiempo de la jornada laboral (considerando el salario real constante); mientras que, al referirse al plusvalor en su forma *relativa* postula que, dada una determinada jornada laboral, a través de la intensificación de la misma –*incremento de la productividad del trabajo*–, el trabajador produce una mayor cantidad de valores en la misma cantidad de tiempo o, en otros términos, abarata el tiempo de *trabajo necesario* para reproducir el valor de su *fuerza laboral*, incrementando, de esa manera, el plustrabajo apropiado por el capitalista.

Si bien ambas modalidades tienen un mismo objetivo, solo el incremento del plusvalor en su forma relativa es el que Marx señala como el específicamente compatible con el desarrollo del modo de producción capitalista. Esto se debe a que el incremento del tiempo de la jornada laboral posee una limitante física, que se encuentra determinada por las propias condiciones de reposición y características de la fuerza de trabajo en el proceso laboral. Si bien durante algún tiempo es posible incrementar la jornada laboral sin que

ello implique un perjuicio en el rendimiento del trabajador, esto no es sustentable en el tiempo. Tarde o temprano, el rendimiento del trabajador tenderá a reducirse, puesto que requiere un tiempo de descanso y reposición físico-psíquica para al otro día ingresar al proceso productivo en iguales condiciones. De manera que el propio incremento del tiempo de la jornada laboral, en el mediano plazo, tiende a perjudicar el propio proceso de acumulación y generación de riqueza.

La respuesta del propio modo de producción capitalista al anterior inconveniente subyace en la producción de riqueza vía el incremento del plusvalor en su forma *relativa*. A través de la constante revolución de las técnicas de producción, el capitalista logra abaratar el valor de las mercancías producidas y temporalmente tener una ventaja respecto a sus competidores, al mismo tiempo que, vía el incremento de la productividad del trabajo, incrementa el plustrabajo apropiado sin por ello desgastar física y psíquicamente el valor de uso de la fuerza de trabajo.

De esta forma, el modo de producción capitalista muestra su verdadera razón histórica en el marco de la organización de las sociedades humanas: el desarrollo genérico de las fuerzas y las capacidades productivas humanas, lo cual se realiza específicamente (solo) a través de la puesta en marcha de la valorización del capital y la generación de plusvalor:

El capital sólo puede desarrollar las fuerzas productivas de la sociedad en la medida en que se valoriza con ello, en que crea plusvalor. Pero su valorización se halla confinada dentro de los límites de la relación entre el trabajo necesario y el plustrabajo. De ello surge que la valorización del capital debe volverse cada vez más difícil en la medida en que las fuerzas productivas ya se hallan desarrolladas y que el trabajo necesario se acerque a su límite inferior (Rosdolsky, 1978: 266).

En el proceso concreto de acumulación e incremento de la riqueza social conviven dos fuerzas contrapuestas entre sí que pujan y hacen del modo de producción capitalista una forma de organización social inestable y con tendencia a la resolución de sus contradicciones a través de crisis económicas de carácter cíclico.

Mientras que, de una parte, el incremento de la acumulación capitalista requiere del incremento de la actividad económica, la demanda de mercancías y de fuerza de trabajo y, con ello, una tendencia al incremento del salario real¹⁸ y caída del beneficio, de otra parte, el incremento de la productividad del trabajo trae consigo aparejado una necesidad de constante revolución en las técnicas productivas para competir en el mercado y conseguir incrementar la masa de plusvalor en forma relativa. Sin embargo, si bien esta última tendencia tiende a contrarrestar el alza de los salarios vía el desplazamiento de masas de trabajadores reemplazados por máquinas, también trae consigo aparejada una tendencia al alza de la proporción de capital constante (maquinarias) respecto al capital variable (trabajadores). Estas tensiones en el proceso de acumulación se manifiestan como crisis económicas.

4.5. El concepto de crisis en Marx como un fenómeno intrínseco al proceso de acumulación capitalista

El concepto de crisis en Marx ha sido fuente de diversas interpretaciones y desarrollos desde sus primeras formulaciones hasta la actualidad. A la luz de la transformación de la naturaleza de las crisis económicas desde aquel momento a nuestros días, distintas corrientes de continuadores de la obra de Marx han teorizado acerca de las circunstancias y características de las crisis económicas en el marco de las sociedades capitalistas.

En el presente apartado realizaremos una breve presentación de dicho concepto tomando como ejes fundamentales sus causas, necesidad y diversas formas de expresión. Dada la complejidad del tema y el espacio disponible, a modo de simplificación, utilizaremos como guías las reinterpretaciones del

18. Se supone que un menor desempleo significa un mejor posicionamiento de los trabajadores para negociar sus salarios con los capitalistas. Por lo tanto, un menor desempleo suele ir acompañado de un aumento de los salarios reales.

concepto de crisis en Marx formulados en Rosdolsky (1978), Shaikh (2006) y Sweezy (1942).

Partimos de la premisa que el incremento de la acumulación capitalista implica un incremento en la actividad económica que, al menos en su forma general, conlleva un aumento de la demanda de la mercancía fuerza de trabajo. De no mediar ninguna clase de mecanismo regulador, esta situación implicaría una tendencia al estrangulamiento del beneficio derivada del alza de los salarios.

A su vez, la cuantía de la oferta de trabajo no es una variable que sea posible de controlar por parte de los capitalistas, de manera que, a priori, el capital en su propia dinámica de desarrollo requiere de alguna clase de mecanismo interno o fuerza contrarrestante que sea capaz de sopesar no sólo la tendencia a la caída del beneficio, sino más bien su incremento y, al mismo tiempo, asegurar la expansión del modo de producción capitalista.

El mecanismo que Marx encuentra como fuerza contrarrestante es la acumulación de capital en su forma de generación de plusvalor relativo. En este esquema se observa que a partir de la introducción continua de nuevas tecnologías en la producción se incrementa la productividad del trabajo y, de esa manera, se reduce proporcionalmente el valor necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo en el marco de la jornada laboral. Esto ocurre fundamentalmente a partir de la introducción de la maquinización y la automatización del proceso productivo, que implican economizar y simplificar las tareas y el tiempo de trabajo necesario para la producción de las mercancías.

Este proceso contiene una tendencia al desplazamiento de masas de trabajadores fuera de la esfera de la producción capitalista de manera que, a partir de la generación relativa de “población sobrante”, se produce una presión a la baja sobre el salario que impide su alza más allá de los límites necesarios para la reproducción del movimiento capitalista. A este fenómeno Marx lo llamó *ejército industrial de reserva* y representa el mecanis-

mo de compensación entre la oferta y la demanda de la mercancía fuerza de trabajo.¹⁹

Si bien este accionar generado por la propia competencia entre capitales, tal vez sin buscarlo, incrementa el desempleo y, por lo tanto, presiona a la baja el salario, este proceso trae consigo un incremento relativo de los gastos capitalistas en maquinarias –capital constante–, tendiendo a incrementar lo que se denomina “composición orgánica del capital” (relación entre capital constante –maquinaria– y capital variable –fuerza de trabajo–), lo cual desencadena, a su vez, un principio de tendencia descendente en la *tasa de ganancia* en tanto existe una proporción cada vez menor de trabajadores a los cuales extraer plusvalor (la fuente de la ganancia).

Esta ley enunciada por Marx fue objeto de debate a lo largo de todo el siglo XX y derivada a partir de las sucesivas crisis del capitalismo en dicho periodo y con la constante revolución de las tecnologías aplicadas a la producción. Más allá de las controversias a favor y en contra de esta formulación, entendemos que no han sido lo suficientemente mencionadas lo que el propio Marx llama las *contratendencias* a la caída de la ganancia. Es decir, las fuerzas que operan de manera inversa a la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. A continuación, se mencionan algunas de ellas:²⁰

- *Abaratamiento del valor del capital constante*. El uso creciente de maquinarias que eleva la productividad del trabajo, a su vez, disminuye el

19. Al respecto, según Sweezy: “la plusvalía puede, a la verdad, disminuir seriamente. Pero tan pronto esta disminución toca el punto en que el trabajo excedente que nutre al capital no es suministrado ya en el volumen normal, se produce una reacción: se capitaliza una parte menor del ingreso, la acumulación se retrasa y el movimiento de alza de los salarios se detiene [...] junto a la eliminación del trabajo por la maquinaria, las crisis y las depresiones toman su lugar como mecanismo capitalista específico para reconstruir el ejército de reserva cada vez que éste se ha reducido a proporciones peligrosamente pequeñas [...] en la fase de prosperidad del ciclo económico el Empleo Industrial gana a expensas del Ejército de Reserva; por otra parte, a la crisis y la depresión corresponde una contracción del Empleo Industrial mientras el Ejército de Reserva crece” (Sweezy, 1942: 102-104).

20 Las referencias mencionadas a continuación son una reformulación basada en Sweezy (1942).

valor por unidad del capital constante, generando una compensación que puede contrarrestar el aumento tendencial de la composición.

- *Aumento de la intensidad de la explotación (productividad del trabajo).* Debe tenerse en cuenta la magnitud del incremento de la productividad del trabajo respecto al aumento de la composición orgánica. En este sentido, si el incremento del primero es mayor al segundo, puede más que compensar los efectos perniciosos para el capital. Para ello es importante tener en cuenta que con cada revolución tecnológica se reduce la cantidad de trabajo necesario respecto al plustrabajo, de manera que es fundamental tener en cuenta el punto inicial de ambas proporciones y las magnitudes de cambio de cada una de las fuerzas que juegan en sentido contrario para conocer la resultante final del movimiento.
- *Depresión de los salarios por debajo de su valor.* Si bien, como hemos señalado, esta forma de valorización del capital no es sostenible en el tiempo, ello no implica que no pueda ser implementada transitoriamente por el capital o que, dado que el capital representa una relación social que tiende a su universalización, esta forma particular de valorización se aplique en ciertas porciones del planeta y no en otras.
- *Sobrepoblación relativa.* Frente a una actualidad en donde el capital se extiende como relación social a nivel global, debe entenderse que la presión a la baja del *ejército de reserva* sobre los salarios opera como una tendencia mundial, de manera que la universalización y sucesivos movimientos del capital de un país a otro operan también como una fuerte tendencia de recomposición de la tasa de ganancia.
- *Apertura de nuevos mercados.* La apertura de nuevos mercados donde colocar los excedentes de mercancías a nivel mundial representa también un importante aliciente para el capital a ampliar sus ganancias y, con ello, menguar la tendencia a la baja derivada del incremento de la composición orgánica.

Además de las crisis tendenciales vinculadas al descenso de la tasa de ganancia, también debemos advertir otras diversas formas de expresión de crisis económicas en el modo de producción capitalista que son intrínsecas a su

propio funcionamiento y dinámica. Una de las más populares fue el enfoque que asume a las crisis económicas como derivadas de un problema de realización de las mercancías en el proceso mismo de circulación. Este tipo de crisis tiene su expresión en las formas de *desproporcionalidad* y *subconsumo* y, lejos de representar lo contrario a las tendencias antes descritas, son más bien la contrapartida de dicha representación.

El enfoque de la *desproporcionalidad* hace referencia a que, dado que la realización de las mercancías se efectúa como un movimiento posterior a su producción, organizada de manera *privada, autónoma e independiente*, entonces es imposible saber, *a priori*, cuál es la magnitud que efectivamente va a valorizarse en tanto porción de la riqueza social necesaria para la reproducción social. En este sentido, “cuánto es poco” y “cuánto es mucho” en términos de producción se deriva únicamente de una estimación del propio capitalista, que carece de capacidad para planificar la totalidad del metabolismo social, por lo tanto, los cambios de condiciones del mercado pueden generar modificaciones en la relación de precios de venta, siendo que de ninguna manera está garantizada la estabilidad total del sistema, aún en periodos de crecimiento económico, o la expansión de una determinada industria, sin la capacidad suficiente de absorción por parte del consumo (en caso de ser un bien final) o por parte de otras industrias (en caso de ser un bien intermedio).

Por su parte, el enfoque del *subconsumo* tiende a explicar los problemas y las crisis capitalistas desde una caracterización en la que resulta insuficiente la capacidad de la demanda para absorber la creciente masa de mercancías producidas (Shaikh, 2006). Se plantea que justamente derivado de la tendencia a la maquinización del proceso productivo, al aumentar la productividad del trabajo más rápidamente que el salario real, resulta imposible que la demanda efectiva sea capaz de absorber la totalidad de las mercancías producidas. De manera que, antes o después, se reducirán las ventas y sobrevendrá la crisis económica. En este sentido, el corolario de la escuela del subconsumo es que las contradicciones del proceso de acumulación capitalista, si bien se encuentran en el interior del propio proceso productivo, y su forma de expresión se manifiestan como un problema de incapacidad por parte de la demanda de hacer frente al incremento constante de la producción. De allí la necesidad

del capital de constantemente abrir nuevos mercados, ampliar el consumo de mercancías a nuevas masas de la población y exportar los capitales hacia nuevos mercados. Todos intentos por parte del capital de expandir la demanda efectiva y, de esa manera, retrasar las crisis de acumulación y sobreproducción de mercancías.

Bibliografía

- Carrera, I. (2008). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Kicillof, A. (2010). *De Smith A Keynes. Siete Lecciones de Historia del Pensamiento Económico*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Levin, P. (1997). *El capital tecnológico*. Buenos Aires: Ediciones Catálogos.
- Marx, K. (1975). *Contribución a la crítica de la Economía Política*. Buenos Aires: Ediciones Estudio.
- (1976). *Salario, Precio y Ganancia*. Pekín: Ediciones en Lenguas Extranjera.
- (2004). *El capital: crítica a la Economía Política*. Tomo 1. Vol. 1. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Ricardo, D. (1985). *Principios de Economía Política y Tributación*. Madrid: Editorial Sarpe.
- Rosdolsky, R. (1978). *Génesis y estructura de El Capital de Marx*. Siglo XXI editores.
- Shaikh, A. (2006). *Valor, acumulación y crisis: ensayos de economía política*. Buenos Aires: Ediciones RyR.
- Smith, A. (1987). *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las Naciones*. México, D.F.: Edición Fondo de Cultura Económica.
- Sweezy, P. (1942). *Teoría del desarrollo capitalista*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Capítulo 2

La visión neoclásica en economía: la panacea del mercado

Leandro Ottone y Mariano Beltrani

1. Introducción

En el primer capítulo analizamos la teoría del valor desarrollada por la economía clásica, también llamada economía política, bajo la concepción de Adam Smith y David Ricardo, así como la crítica de Karl Marx. Smith y Ricardo desarrollaron la teoría del valor trabajo que explica que el precio (valor de cambio expresado en dinero) de una mercancía se determina a partir del trabajo requerido para su producción.¹ Sin embargo, estos autores se encontraron con un problema que les impidió llegar a una formulación acabada de la teoría del valor: la incapacidad para explicar la existencia del beneficio. Esto llevó a los autores clásicos a presentar una segunda teoría de los precios basada en los costos de producción.

Según la teoría del valor trabajo, el precio se explica por el trabajo incorporado en la mercancía y, luego de la venta, ese precio se distribuye en las retribuciones al trabajo y al resto de los factores de producción que participaron en el proceso productivo. En cambio, para la teoría de los costos de producción el precio se forma por las retribuciones de los factores de la producción. Es decir, las retribuciones se determinan con independencia unas de otras y se suman para conformar el precio. Para la teoría del valor trabajo, entonces, el problema de la distribución se presenta de manera posterior a la determinación del valor de cambio o del precio de la mercancía. Marx dio el

1. Si bien los autores clásicos distinguieron entre los conceptos de valor, valor de cambio y precio, para los fines de este capítulo los usaremos como sinónimos.

paso decisivo para completar la teoría del valor trabajo al definir al beneficio como trabajo no retribuido; algo que Smith y Ricardo no llegaron a plantear y, de hecho, terminaron abandonando esa explicación para abrazar la teoría de los costos de producción. En esta última concepción, no hay conflicto entre los participantes en el proceso productivo, ya que el precio de la mercancía se determina como la simple suma de las retribuciones a los distintos “factores”, sin que se entorpezcan unos a otros. El trabajo queda entonces equiparado a la tierra y el capital, constituyéndose en los tres factores de la producción.

En este capítulo desarrollaremos la teoría neoclásica que desde finales del siglo XIX se convirtió en la forma dominante de analizar la economía. Suele ser la visión que predomina en las universidades y en la política económica. Como veremos, con esta concepción queda definitivamente en el olvido la teoría del valor trabajo. El foco pasa a estar en el individuo y sus valoraciones subjetivas. Por eso, con esta corriente económica nace la llamada microeconomía, ya que centra su análisis en unidades económicas individuales como el consumidor o la empresa. Sin embargo, veremos también que se desprenden poderosas conclusiones para el funcionamiento de la macroeconomía. La teoría neoclásica, entonces, es una forma particular de entender los problemas económicos como recetas acerca de cómo solucionarlos, que posee una gran aceptación en el mundo.

2. La utilidad (marginal) al poder

Diversos debates y controversias se generaron a partir de los autores clásicos y antes que Marx irrumpiera en escena. Especialmente fueron notorias las rupturas y continuidades entre quienes se consideraron discípulos de Ricardo. Por citar solo a uno, John Stuart Mill, en su obra *Principios de Economía Política* de 1848, atribuyó a Ricardo una teoría del valor basado en los costos de producción, a la que llamó teoría aditiva del valor. Según Mill, en Ricardo sólo se encontraba presente esta teoría aditiva del valor o de los costos de producción haciendo caso omiso a la interpretación de la teoría del valor trabajo incorporado –también parte de la obra de Ricardo– según la cual el valor de las mercancías refleja exclusivamente la cantidad de trabajo empleada en su producción.

En la década de 1870 se publicaron tres obras fundamentales que se erigirían como los pilares de lo que se conoce como el marginalismo, base de la economía neoclásica. Los autores de estas obras fueron William Jevons (1871), Karl Menger (1871) y León Walras (1874). Los tres autores apuntaron contra Ricardo y Mill (quien se había autoproclamado heredero del primero) y, especialmente, contra la teoría del valor fundada en los costos de producción. Sin embargo, tomaron de Ricardo el concepto de “marginal” (el cual se deriva de la teoría de la renta diferencial de la tierra) y la idea sobre la existencia de mercancías cuyo valor se determina por la utilidad (o valor de uso). Esto último para Ricardo era una excepción, un caso muy especial, aplicable a bienes que no pudieran reproducirse a escala del mercado. Para aquellas mercancías que son reproducibles según las necesidades del mercado, era el trabajo incorporado lo que determinaba su valor de cambio. Es decir, la utilidad es un atributo necesario, pero no es la fuente del valor, a excepción del caso de los bienes que no son reproducibles a escala de mercado.

El punto de partida del planteo de los autores marginalistas es opuesto, ya que generalizaron el caso que para Ricardo era una excepción: los bienes no reproducibles. En la visión de los marginalistas, se supone que las cantidades de cada uno de los bienes disponibles vienen dadas de antemano al igual que su distribución inicial entre los individuos. Se trata, por tanto, de una construcción de una economía de intercambio puro: el valor se determina al momento del intercambio y en base a la utilidad y la escasez de cada bien. Dicho de otro modo, el valor de cambio del bien está vinculado a su valor de uso.

La combinación entre utilidad y escasez da lugar a la irrupción del concepto central de la teoría marginalista: la utilidad marginal. El valor de cambio o precio vendrá dado por la utilidad que el bien posea para quien lo adquiera, pero no la utilidad a secas, sino la utilidad marginal. La utilidad marginal refiere a la utilidad de la última unidad consumida y podemos expresarla como:

$$UMx = \frac{\Delta UTx}{\Delta qx}$$

Donde UMx es la utilidad marginal del bien x , ΔUTx es la variación de la utilidad total del consumo del bien x y Δqx es la variación de las cantidades consumidas del bien x .

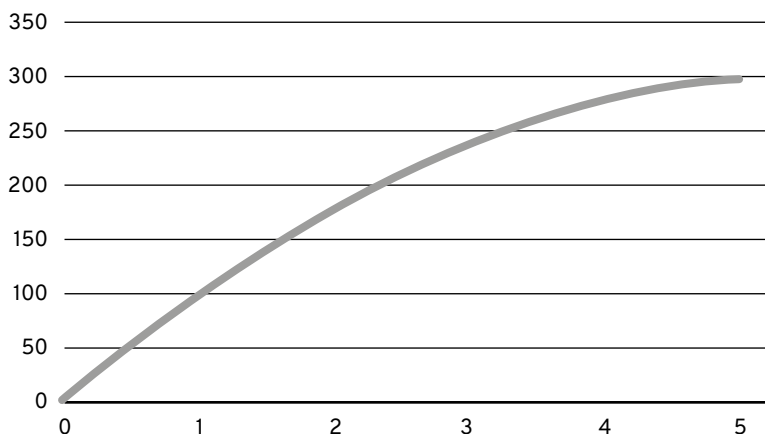
Si bien cada individuo posee gustos y preferencias particulares, la teoría supone que cada uno tiene por objetivo maximizar su utilidad y, para ello, no estará dispuesto a pagar por un bien más que la utilidad marginal que esta última unidad del bien le reporta. La particularidad de la utilidad marginal es que ésta es decreciente a medida que aumentan las cantidades consumidas. Para entender esto, recurramos a un sencillo ejemplo:

Tabla 1. Utilidad total y marginal.

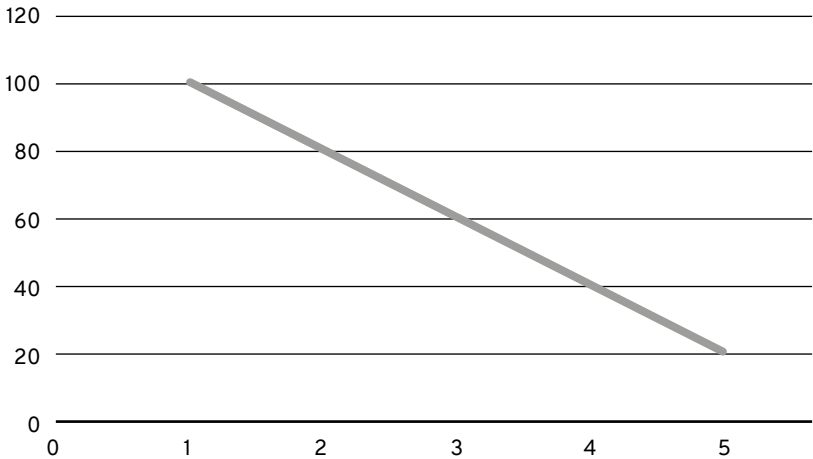
Cantidad consumida	Utilidad total	Utilidad marginal
0	0	-
1	100	100
2	180	80
3	240	60
4	280	40
5	300	20

Fuente: elaboración propia.

Gráfico 1. Utilidad total.



Fuente: elaboración propia.

Gráfico 2. Utilidad marginal.

Fuente: elaboración propia.

En consecuencia, el individuo seguirá la regla de no pagar más que la utilidad marginal que le reporta cada unidad del bien, por lo que, a medida que aumentan las cantidades (y descende la utilidad marginal), descende el precio que está dispuesto a pagar. De esta manera se conforma una relación inversa entre la cantidad que el individuo está dispuesto a consumir (o demandar) y el precio del bien. El valor, en definitiva, no se origina en los costos de producción de la mercancía, sino que es algo puramente relativo y circunstancial. Tampoco responde a elementos objetivos, sino que sus determinantes resultan ser puramente subjetivos.

Por ejemplo, en las ciudades donde el agua es potable, el agua es un bien muy útil, pero al existir en forma abundante, los individuos consumen prácticamente las cantidades que desean, por lo que no están dispuestos a pagar un precio alto por consumir una unidad adicional. Es decir, si bien su utilidad es alta, su utilidad marginal es baja. Como se desprende de lo anterior, tanto la utilidad como la utilidad marginal son atributos absolutamente subjetivos, es decir, dependen de los gustos y preferencias del individuo. Tanto la teoría

del valor trabajo, como la teoría de los costos de producción, suponían que existía un componente objetivo en las mercancías que determinaba su valor (de allí que también a dicha teoría se la denomina “teoría objetiva del valor”). Con la teoría marginalista, el individuo y su subjetividad pasan entonces a convertirse en el elemento central para la teoría económica.

Los individuos no consumen únicamente un bien, sino que construyen una canasta de bienes y servicios que satisface sus necesidades. El consumidor maximizador de beneficios distribuirá el consumo de su canasta de bienes de manera que iguale la relación entre utilidad marginal del bien y su precio.

$$\frac{UM_L}{P_L} = \frac{UM_H}{P_H}$$

Por lo tanto, cada individuo, dada una restricción presupuestaria (ingreso determinado), gastará todo su ingreso en una combinación de bienes hasta el punto donde la utilidad marginal de un bien respecto a su precio sea exactamente igual al resto de los bienes de la canasta.

3. Marshall al rescate

Uno de los autores fundamentales de la escuela neoclásica fue Alfred Marshall, cuyos *Principios de Economía* (1890) permitieron conciliar el pensamiento de Ricardo y Mill con el de los autores marginalistas.

Existen una serie de características que deben cumplirse para que un mercado pueda ser considerado de competencia perfecta. Las principales son que existan muchos y pequeños oferentes y demandantes y que todos sean precio aceptantes o tomadores de precio; que el producto sea completamente homogéneo entre todos los productores y que exista información perfecta, es decir que tanto productores como consumidores posean información completa del mercado.

Si bien no existe ningún mercado de la realidad que cumpla, en sentido estricto, con esta definición, lo cierto es que hay algunos mercados que reflejan mejor que otros las condiciones de competencia perfecta y, por este motivo, se considera a esta simplificación un instrumento válido, aún con estas salvedades.

Cuando algunas de las condiciones previamente mencionadas no se cumplen, el mercado se vuelve de competencia imperfecta. En este caso, los oferentes o demandantes tienen la particularidad de influir sobre el precio, es decir, son formadores de precios.

Si en el mercado hay pocos oferentes, se está en presencia de un oligopolio en el que varios jugadores tienen la potestad de modificar el precio. Esta modificación puede darse de manera coordinada o a través de competencia (colusión). Esto es posible cuando estos pocos jugadores son de tamaños similares. Pero, si hay un oferente de mayor tamaño que el resto, la colusión se vuelve más compleja y la dinámica se convierte en seguir al líder.

Si en el mercado hay un único oferente, se está en presencia de un monopolio, el cual tiene la capacidad de fijar el precio de manera individual. El monopolio puede ser natural o no, dependiendo del origen de este. Para que el monopolio sea considerado natural, debe gozar de una posición donde la empresa ofrece el producto al mejor precio y calidad posible y su posición es tan competitiva que siempre termina desplazando a sus competidores. El monopolio no natural es cuando es concretado por una posición dominante que no se da por la particularidad del bien o servicio que vende o presta, sino por la presencia de alguna regla desigual o poder diferencial. Mientras que para los monopolios naturales el Estado tiende a regularlos, para los no naturales tiende a achicarlos o hasta fraccionarlos a través de leyes antimonopólicas.

El desarrollo de la teoría de Marshall descansa en este supuesto fundamental en el que los mercados son de competencia perfecta, es decir, ninguna empresa puede influir en el precio de los bienes que vende ya que son pequeñas

y se encuentran atomizadas. En consecuencia, las empresas, al igual que los consumidores, toman el precio como dado.

Según Marshall, para comprender en toda su dimensión el precio de los bienes, es necesario integrar la noción de la utilidad marginal con la teoría de los costos de producción. Los costos de producción determinan el valor por el lado de la oferta del bien en cuestión, mientras que la utilidad lo hace por el lado de la demanda.

Así como los individuos, en tanto consumidores, buscarán maximizar su utilidad, los productores buscarán maximizar su ganancia o beneficio. Para ello, buscarán la máxima diferencia entre sus ingresos y sus costos, en este caso, el ingreso no es otra cosa que el producto entre el precio y las cantidades vendidas.

$$Be = IT - CT$$

$$Be = p \cdot q - CT$$

Donde Be es el beneficio, IT el ingreso total, CT el costo total, p es el precio y q la cantidad.

Dicho esto, reaparece el concepto de marginal. El ingreso marginal es, por tanto, el aumento que experimenta el ingreso al vender una unidad adicional del bien. Por lo tanto, el ingreso marginal termina siendo igual al precio, ya que, siempre que se mantengan condiciones de competencia perfecta, es el precio el ingreso adicional de la empresa al vender una unidad adicional.

Por su parte, el costo marginal es el incremento del costo por producir una unidad más. Suponiendo que para producir se utiliza únicamente trabajadores, el costo adicional está constituido por los mayores salarios que deben pagarse por incorporar trabajadores que aumentan la producción. Como sostenía Ricardo, los procesos productivos se caracterizan por tener una productividad decreciente. Es decir, cuando se agregan trabajadores en un proceso productivo, el producto marginal decrece paulatinamente (ley de rendimientos decrecientes). El hecho que la productividad marginal del trabajo sea decreciente implica que el costo marginal es creciente, ya que, a salarios dados, para incrementar la producción en una unidad habrá que incorporar cantidades crecientes de trabajo.

Como la empresa busca maximizar el beneficio, siempre buscará producir más en tanto y en cuanto el ingreso marginal supere al costo marginal, ya que esto indica que el beneficio de la unidad adicional crece. Ahora bien, dado que el costo marginal es creciente, a medida que aumenta la producción llegará un punto en el cual el ingreso marginal igualará al costo marginal, y ese será el punto de maximización de beneficios. La igualdad entre el ingreso y el costo marginal le indica a la empresa la cantidad máxima a producir, ya que obtuvo un beneficio por todas las unidades producidas hasta llegar a aquella que marginalmente no le incrementa el beneficio. Dicho de otra manera, el costo marginal indica el mínimo precio que la empresa estará dispuesta a cobrar por su producción. Se construye así la curva de oferta de la empresa a partir de una relación positiva entre el precio y la cantidad producida: dado que al aumentar las cantidades producidas crece el costo marginal, solo ofrecerán más productos a un precio mayor.

En resumen, el consumidor buscará maximizar su utilidad igualando el precio a la utilidad marginal:

$$P = UMg$$

Donde P es el precio y UMg la utilidad marginal. El productor buscará maximizar su beneficio igualando el precio al costo marginal:

$$P = CMg$$

Donde P es el precio y CMg el costo marginal.

Estas son las bases de la teoría neoclásica fundada por Marshall y de lo que hoy se conoce como la microeconomía. En definitiva, se trata de una teoría de los precios que se centra en el individuo y su comportamiento racional y maximizador.

Como veremos a continuación, en esta construcción teórica el precio se forma en el mercado a partir de la interacción entre consumidores (que buscan maximizar su utilidad) y productores (que buscan maximizar su beneficio). Los individuos, por lo tanto, son agentes racionales que se comportan como

lo estipula la teoría: optimizando. El comportamiento de los consumidores forma la demanda de un bien y el comportamiento de los productores forma la oferta de un bien. De estos comportamientos surge el esquema de oferta y demanda con el que estamos familiarizados: la demanda tiene pendiente negativa y la oferta pendiente positiva, y en la interacción entre las dos curvas se forma el precio de equilibrio del mercado, como veremos a continuación.

4. El mercado todo lo puede

Un mercado es un ámbito en el cual se intercambian bienes y servicios. Cuando uno piensa en un mercado, en general visibiliza un lugar físico, algo similar a una feria o un bazar, atestado de personas, y donde una gran cantidad de comerciantes ofrecen los bienes al público. En realidad, los mercados pueden ser muy diferentes, y ni siquiera contar con un espacio físico concreto al cual concurrir. Ejemplo de esto último es el comercio electrónico que posee un peso creciente en el comercio actual. Las plataformas de internet sirven como espacios para la venta de bienes y servicios y las operaciones ocurren sin que medie ningún encuentro entre el comprador y el vendedor.

En todo caso, lo que importa a la hora de definir un mercado es que deben existir compradores que puedan expresar sus preferencias (cantidades que desean y precio que están dispuestos a pagar) y vendedores que puedan indicar el precio que están dispuestos a recibir por su producto. En las sociedades actuales, las transacciones se realizan utilizando dinero como contraparte; de hecho, el precio de un bien es su valor de cambio expresado en dinero.²

Los componentes esenciales de cualquier mercado son, entonces, la oferta, la demanda y el precio. El precio, como veremos, se formará como un resultado de la interacción entre la oferta y la demanda. Por lo tanto, en primer lugar,

2. El trueque, es decir, el intercambio de bienes por bienes fue una práctica muy común en otros momentos de la historia, pero por ahora la dejaremos de lado a fines de estudiar cómo funcionan los mercados.

explicaremos la demanda, en segundo lugar, la oferta y dejaremos para el final la explicación del precio y sus movimientos.

Siguiendo los lineamientos de la teoría neoclásica nacida con Marshall, el análisis se basa en el comportamiento de los individuos. Éstos se comportan de maneras disímiles, pero de acuerdo con la economía neoclásica sabemos que poseen un rasgo común: la maximización (la utilidad o el beneficio). Esto nos permite utilizar genéricamente la categoría de “agente económico” como si fuera un individuo cualquiera, pero representativo de un grupo más amplio de compradores o vendedores de determinado bien. Esta será la unidad mínima de análisis que utilizaremos para la explicación que se presenta a continuación.

4.1. Demanda

Llamaremos demanda de un agente económico a la cantidad de determinado bien que dicho agente está dispuesto a comprar. Notemos que la demanda de un bien es, en principio, independiente de la realización del acto de compra. Demandar no es comprar un bien, sino querer comprarlo en tal o cual circunstancia (por ejemplo, en el caso de poder contar con los ingresos necesarios para hacerlo).

Supongamos que el bien del cual hablamos son manzanas. La demanda de manzanas de cierto individuo puede depender de múltiples factores. Seguramente dependa de su precio, pero también de sus gustos o preferencias (expresadas en lo que la economía neoclásica llamó la utilidad), del nivel de ingreso, del precio de otros bienes, etc. Por el momento supondremos que todos esos otros factores están dados y que se mantienen constantes, y que la demanda de manzanas depende únicamente de su precio. Cuando en economía uno supone que, de todos los factores que pueden influir una variable determinada solo hay uno de ellos que se modifica, hacemos uso de la cláusula *ceteris paribus*.³

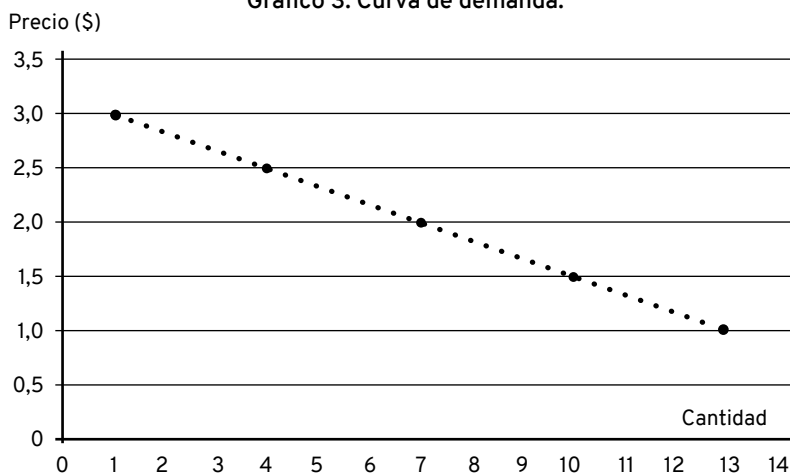
3. *Ceteris paribus* quiere decir “todo lo demás constante”. ¿Por qué se utiliza esta cláusula? Afirmar que la demanda de manzanas depende únicamente de su precio parece un supuesto

Tabla 2. Demanda del mercado.

Precio	Cantidad demandada
1,0	13
1,5	10
2,0	7
2,5	4
3,0	1

Fuente: elaboración propia.

Gráfico 3. Curva de demanda.



Fuente: elaboración propia.

Como vimos en el apartado anterior, los individuos derivan sus decisiones de demanda a partir de la utilidad marginal, y esta es decreciente, por ende,

demasiado simplificador. Como anticipamos, es de esperar que la demanda de un bien esté condicionada también por otros factores. Sin embargo, si estamos interesados únicamente en la relación entre la cantidad demandada de un bien y su precio, debemos aislar la demanda de cualquier otro factor que no sea el precio. Con ese fin, utilizamos la cláusula *ceteris paribus*.

es razonable esperar que a medida que el precio de las manzanas aumenta, los individuos estén dispuestos a demandar menores cantidades. Dicho de otro modo, cuanto más se consume, disminuye la utilidad marginal, por lo que es menor el precio que se está dispuesto a pagar por el bien. Esto es lo mismo que decir que a mayores precios habrá menos demanda de manzanas y a menores precios, habrá más demanda de manzanas.

Dado que todos los individuos se comportan de la misma manera si, para cada precio, sumamos la cantidad demandada de manzanas por parte de cada uno de los demandantes de ese mercado, obtendremos la tabla 2, que exhibe la demanda del mercado. En el ejemplo de la tabla, para un precio de \$1, hay trece personas dispuestas a demandar una manzana, mientras que si el precio es \$1,5, la demanda baja a diez personas.

Cuando representamos gráficamente la información de la tabla, obtenemos una curva de demanda (gráfico 3). La curva de demanda expresa entonces de manera visual la relación negativa entre la cantidad demandada de cierto bien y su precio.

Tanto la tabla como el gráfico anterior indican que a medida que el precio de las manzanas disminuye, aumenta la cantidad total demandada de manzanas en ese mercado, y viceversa. Este es el motivo por el cual la curva de demanda de un bien determinado tiene pendiente negativa, es decir, la curva descende de izquierda a derecha.

La relación entre precio y cantidad que se muestra tanto en la tabla como en el gráfico se puede expresar también de modo sintético en una ecuación matemática que llamaremos función de demanda. En una función de demanda es posible incluir todos los factores que pueden llegar a afectar la demanda del bien, y no sólo su propio precio. Para analizar cada uno de ellos comencemos por identificar esta función:

$$Q_A = D(P_A, Y, P_B, U, N)$$

Donde Q_A es la cantidad demandada del bien A, P_A es el propio precio del bien A, Y son los ingresos de los compradores o consumidores, P_B es el precio de otros bienes, U es la utilidad que expresa los gustos o preferencias

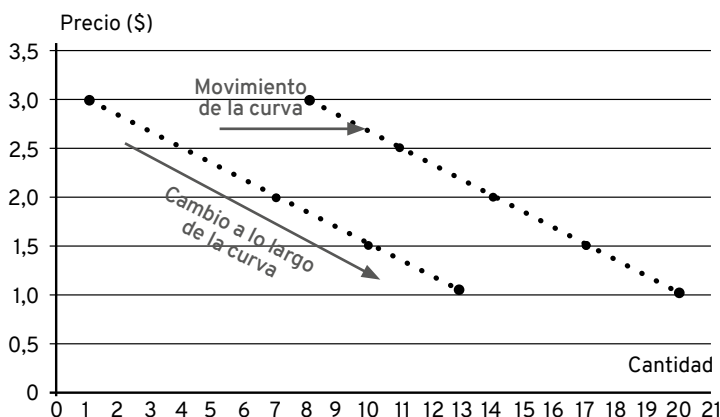
de los consumidores y N es el tamaño del mercado (que puede pensarse, por ejemplo, como el número de potenciales compradores). En breve, explicaremos cómo afectan estas variables a la cantidad demandada del bien A.

Volvamos por un momento a la curva de demanda. Si suponemos que el componente de la función de demanda que se modifica es el precio del propio bien (P_A), entonces observaremos un movimiento a lo largo de la curva de demanda, dado que están cambiando el precio y las cantidades demandadas del bien conjuntamente (las dos variables que definen los ejes del gráfico).

Si, por el contrario, asumimos que el componente que cambia es cualquier otro que no sea el precio del propio bien, entonces lo que observaremos es un desplazamiento de la propia curva de demanda. En este caso, el precio no se mueve, pero sí las cantidades: para el mismo precio, varía la cantidad demandada (se mueve una de las variables de los ejes, manteniendo a la otra constante).

Por ejemplo, supongamos que se produce un incremento del ingreso de los consumidores. Eso quiere decir que los consumidores podrán gastar más en cualquier bien, incluyendo el bien A (en nuestro caso, manzanas). Del mismo modo, para cualquier precio del bien A, la cantidad demandada será mayor lue-

Gráfico 4. Movimientos en y a lo largo de la curva de demanda.



Fuente: elaboración propia.

go del incremento en el ingreso de los potenciales compradores. Gráficamente, esto se ve como un desplazamiento de la curva de demanda hacia la derecha.⁴

En este punto podemos hacer una aclaración adicional: cuando la demanda de un bien aumenta ante incrementos del ingreso de los compradores, decimos que estamos en presencia de un bien normal. Sin embargo, existen algunos bienes cuya demanda disminuye ante aumentos del ingreso de los consumidores a los cuales llamamos bienes inferiores. El ejemplo clásico de un bien inferior son las segundas marcas de ciertos artículos de consumo masivo: si una familia obtiene un aumento de sus ingresos, probablemente disminuya su consumo de harina de segunda marca y lo reemplace por harina de primera marca. También pueden ser considerados bienes inferiores alimentos como el arroz o la pasta, si se los compara, por ejemplo, con la carne o el pescado.

Supongamos a continuación que en vez de un incremento en el ingreso se produce una baja en el precio de un bien relacionado con las manzanas, por ejemplo, las naranjas. Si la baja en el precio es lo suficientemente importante, entonces es posible que caiga la demanda de manzanas, a pesar de que ni el precio de las manzanas ni los ingresos de los consumidores de manzanas se hayan modificado. En ese caso, diremos que las manzanas y las naranjas son bienes sustitutos, dado que al aumentar (caer) el precio de uno de ellos, la demanda del otro se incrementa (disminuye).

Si, por el contrario, la cantidad demandada de un bien se incrementa cuando aumenta el precio de otro bien, diremos que esos bienes son complementarios. Dos bienes que fácilmente se pueden identificar como complementarios son, por ejemplo, la nafta y los automóviles.

Tanto U como N tienen un impacto similar en la demanda de bienes, ya que son considerados elementos con un grado elevado de exogeneidad. Si por alguna cuestión sociocultural se modifica alguna preferencia de manera positiva frente al bien, como puede ser la moda, presentará un incremento del bien. A su vez, producto del comercio internacional o la incorporación de la tecnología en el proceso de ventas, los bienes pueden ser vendidos en otros lu-

4. En nuestro ejemplo, si el precio de las manzanas es \$1, ahora la demanda del mercado será de veinte en lugar de trece, como sucedía antes del desplazamiento de la curva de demanda.

gares geográficos aumentado el tamaño de mercado e impactando de manera positiva en la demanda del bien.

Habiendo presentado la definición de bienes normales e inferiores, así como también de bienes sustitutos y complementarios, y dejando de lado el concepto de utilidad cardinal (dada la complejidad de asignar una utilidad unívoca a cada bien), incorporamos la utilidad ordinal como organizador para poder extender el concepto de la curva de demanda con pendiente negativa. Es decir, ¿por qué hay una relación inversa entre el precio de un bien y la cantidad demandada del mismo?

Como primera respuesta, podemos afirmar que la curva de demanda tiene pendiente negativa por la coexistencia de dos efectos: el efecto sustitución y el efecto ingreso. Cuando el precio de un bien A se incrementa y el de su bien sustituto B se mantiene constante, entonces es razonable que el consumidor sustituya consumo del bien A por consumo del bien B haciendo disminuir su cantidad demandada. Nótese que el precio del bien A puede subir con relación al del bien B no solo si aumenta el precio del bien A, sino también si cae el precio del bien B.⁵ Cuando la demanda de un bien sube o baja debido a cambios en los precios relativos, decimos que hay un “efecto sustitución”.

Asimismo, los cambios en los precios de un determinado bien producen otro tipo de efecto, denominado “efecto ingreso”. Cuando sube el precio de determinado bien, por ejemplo, del bien A, eso quiere decir que para que el consumidor, dado su nivel de ingreso, pueda consumir la misma cantidad del bien A, deberá consumir una menor cantidad del resto de los bienes que componen su canasta de consumo. Lo esperable es que el consumidor reparta esta pérdida de poder adquisitivo entre todos los productos que consume, incluyendo también al bien A. Cuando la demanda de un bien cae como consecuencia de la pérdida de poder adquisitivo que le provoca la suba de su precio, se dice que existe un efecto ingreso.

5. La relación entre dos precios monetarios cualesquiera se denomina en economía precio relativo. Esto quiere decir que para que baje (suba) la demanda de un bien basta con que suba (baje) su precio relativo, no su precio absoluto.

Para ilustrar el razonamiento, supongamos que se produce un aumento de las tarifas de gas. Es posible que el consumo de gas de una familia se reduzca ante este aumento de precios por dos motivos: por un lado, porque la familia sustituye consumo de gas por electricidad (menos uso de estufa a gas y más uso de estufa eléctrica) y, por otro lado, porque el aumento del precio del gas “empobrece” a la familia, obligándola a reducir el gasto en el resto de los bienes que consume (vestimenta, salidas al cine, etc.), incluyendo el del gas.

En suma, tanto el efecto ingreso como el efecto sustitución demuestran que cuando aumenta el precio de un bien, disminuye la cantidad demandada del mismo y justifican la pendiente negativa de la curva de demanda.

Para finalizar esta sección, se plantea y se deja abierto el siguiente interrogante: ¿qué sucederá si, por ejemplo, se produce un aumento del precio de un bien inferior? ¿Bajo qué circunstancias la curva de demanda de dicho bien podría tener pendiente positiva en vez de negativa?

4.2. Oferta

Al igual que en el caso de la demanda, debemos diferenciar el acto de ofrecer del acto de vender bienes y servicios. Es decir, la intención de un vendedor de ofrecer no implica que tal o cual venta se termine finalmente realizando. Como vimos, el vendedor estará dispuesto a ofrecer las cantidades del bien que le indique su maximización de beneficios. Como vimos, el precio mínimo que estará dispuesto a cobrar será el que se iguale con su costo marginal. Finalmente, al conocerse la disposición a ofrecer bienes para cada precio de cada uno de los vendedores de un mercado, será posible construir una tabla con la oferta de mercado.⁶

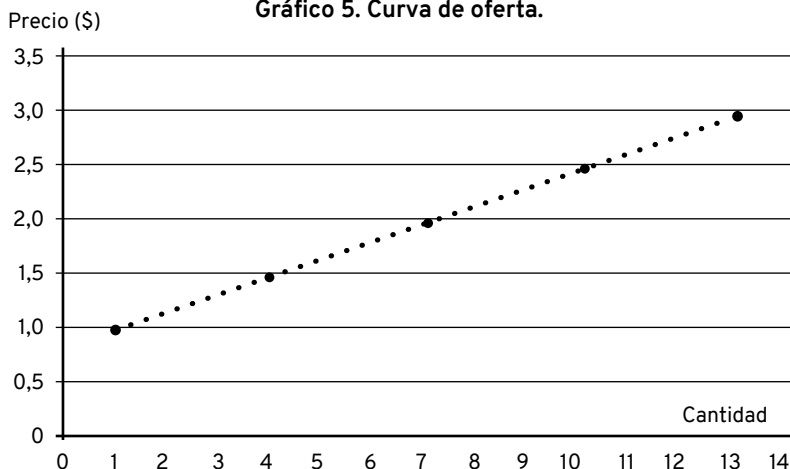
6. Nuevamente, esto se consigue si para cada precio se suma la cantidad de manzanas que todos los vendedores del mercado están dispuestos a ofrecer.

Tabla 3. Oferta del mercado.

Precio	Cantidad ofrecida
1,0	1
1,5	4
2,0	7
2,5	10
3,0	13

Fuente: elaboración propia.

Gráfico 5. Curva de oferta.



Fuente: elaboración propia.

La representación gráfica de la tabla 3 no es otra cosa que la curva de oferta (gráfico 5). Dado que al aumentar las cantidades producidas crece (reduce) el costo marginal (el producto marginal), solo ofrecerán más bienes si aumenta el precio. Es decir que la cantidad ofrecida por los vendedores aumenta con el precio del bien en cuestión y, entonces, la curva de oferta tiene pendiente positiva, es decir, crece de izquierda a derecha.

La cantidad ofrecida de cierto bien, en nuestro ejemplo, manzanas, puede no depender únicamente del precio de dicho bien, sino también de otros factores, que pueden resumirse en la llamada función de oferta:

$$Q_A = O(P_A, P_B, r, z, H)$$

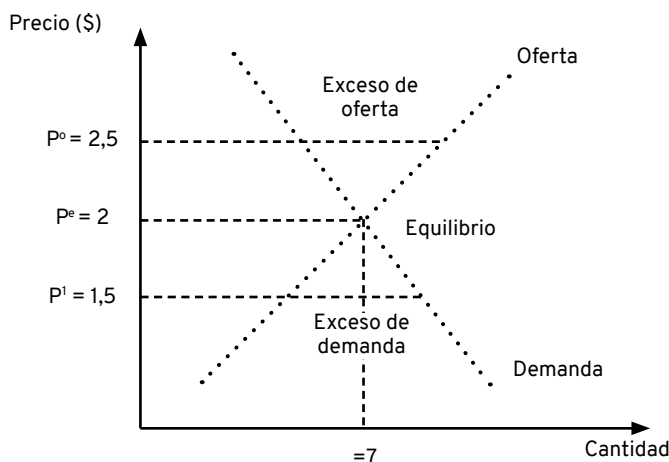
Donde P_A es el precio del propio bien A, P_B es el precio de otros bienes, r es el precio de los factores productivos, z es el estado de la tecnología y H es el número de empresas que intervienen en el mercado.

Al igual que en el caso de la curva de demanda, la modificación del precio del bien derivará en un movimiento a lo largo de la curva, mientras que el cambio en cualquier otro factor que no sea el precio generará un desplazamiento de la curva de oferta. Por ejemplo, si se produce una mejora tecnológica z que permite aumentar la producción del bien, entonces la curva de oferta mostrará un desplazamiento hacia la derecha: para cada precio, la oferta de bienes será superior a la vigente antes del cambio tecnológico. Lo mismo sucederá si hay una modificación del precio de otro bien P_B , como vimos anteriormente. Otro concepto igual de importante es el costo de los factores, como puede ser los insumos de las materias primas o la retribución de cada uno de los factores involucrados en el proceso productivo (tierra, trabajo y capital). Si por alguna cuestión, aumenta el costo laboral, la curva de oferta se desplaza hacia la izquierda y dado el mismo precio se produce una menor cantidad del bien. El mismo impacto tiene una suba de la tasa de interés en la producción de los bienes.

4.3. Equilibrio del mercado

Para que en un mercado determinado puedan producirse transacciones, necesariamente tienen que confluir compradores y vendedores, cada uno con su disposición a comprar y a vender el bien en cuestión. La interacción entre compradores y vendedores, o entre oferta y demanda, se puede expresar de manera gráfica presentando en simultáneo tanto la curva de demanda como la curva de oferta del mercado.

Gráfico 6. Equilibrio de mercado.



Fuente: elaboración propia.

En el caso de que estemos tratando con curvas “normales” (demanda con pendiente negativa y oferta con pendiente positiva), se observa que esas curvas se cortan en un solo punto. Ese punto de contacto expresa en simultáneo un precio en el eje de las y (ordenada) y una cantidad en el eje de las x (abscisa). Esto último puede observarse en el gráfico 6.

Como se muestra en ese mismo gráfico, únicamente para el precio $P_e = 2$ se observará que la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida. El precio

que iguala la demanda y la oferta de un bien en un mercado determinado lo llamaremos de ahora en más precio de equilibrio del mercado.

Ahora bien, ¿qué es lo que sucede cuando no estamos en equilibrio? Cuando en un mercado determinado el precio está por debajo del precio de equilibrio, a ese nivel de precio existirá un exceso de demanda de bienes, ya que la cantidad demandada por los compradores será superior a la cantidad ofrecida por los vendedores. Si, por el contrario, el precio en un mercado se ubica por encima del precio de equilibrio, diremos que existe un exceso de oferta de bienes, ya que a ese nivel de precios la oferta será superior a la demanda.

¿Cómo logramos salir de esta situación de “desequilibrio”? Para que se pase de una situación de desequilibrio a una situación de equilibrio, se debe suponer la existencia de algún mecanismo de ajuste concreto para los precios. La regla en cuestión es sencilla: debe consistir en que los precios suban si hay un exceso de demanda y bajen si hay un exceso de oferta. Si se cumple con esta “ley de movimiento”, entonces las variaciones en los precios lograrán que los excesos de oferta y demanda se vayan eliminando, hasta que, habiendo alcanzado el precio de equilibrio, la cantidad demandada sea igual a la cantidad ofrecida.

En este modelo sencillo, los precios cumplen un rol clave en la coordinación de las decisiones de los agentes económicos. Son las “señales” que envían los precios las que permiten que las decisiones de compradores y vendedores terminen siendo consistentes entre sí.

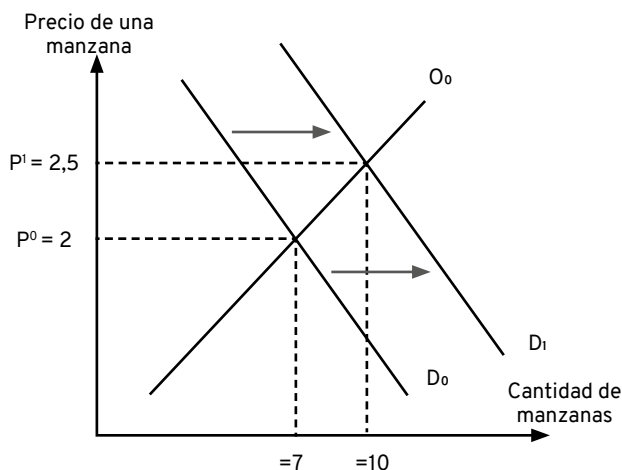
Vimos entonces que, partiendo de una situación de desequilibrio, se puede pasar a una de equilibrio, pero ¿puede suceder lo contrario? En este modelo sencillo, la única manera de que esto suceda es que ocurra un cambio en alguna de las variables que llamaremos exógenas. Las variables exógenas son aquellas cuyo valor se determina por fuera del modelo económico que estamos analizando, y las diferenciaremos de las que se determinan dentro del modelo, a las que llamaremos endógenas (y que normalmente están representadas en los ejes del gráfico).

Dentro del esquema que venimos discutiendo, las variables exógenas son todas las variables que influyen en la oferta y demanda del bien a excepción de su propio precio. En cambio, el precio y las cantidades ofrecidas y demandadas del bien son variables endógenas.

Por ejemplo, nuestro modelo sencillo de oferta y demanda no dice nada sobre cuáles son los factores que determinan el nivel de ingreso de los compradores. Sin embargo, lo que nuestro modelo sí dice es cómo se determinan tanto los precios como las cantidades de equilibrio, y es por ese motivo que estas dos variables serán endógenas.

Cómo vimos con anterioridad, las modificaciones en las variables exógenas generan un desplazamiento de las curvas de demanda o de oferta. Si suponemos un incremento en el ingreso de los compradores, la curva de demanda se desplazará hacia la derecha, tal como lo indica el gráfico 7. Esto quiere decir que, para cualquier nivel de precio, la demanda de manzanas aumentará. Esto modifica la situación de equilibrio inicial, ya que a un precio de \$2 existe un exceso de demanda de bienes. Según la regla de ajuste de precios que describimos anteriormente, esto desencadena un aumento en el precio de las manzanas que se detiene cuando la cantidad demandada vuelve a igualar a la ofrecida, algo que ocurre a un nuevo precio de equilibrio igual a \$2,5.

Gráfico 7. Aumento del ingreso de los demandantes.



Fuente: elaboración propia.

Es útil analizar cuáles fueron los resultados del cambio en una de las variables del modelo. Para ello, podemos comparar el equilibrio inicial y el final. En el ejemplo anterior, luego del cambio en el ingreso de los compradores, el precio de equilibrio se ha incrementado y las cantidades ofrecidas y demandadas de equilibrio también se incrementaron.

El ejercicio de comparar dos situaciones de equilibrio distintas es muy común en economía y se denomina *estática comparativa*. Más adelante haremos uso de esta misma estrategia para analizar mercados como el de trabajo.

4.4. Elasticidad

En economía, el concepto de elasticidad hace referencia a la sensibilidad de la demanda y la oferta de determinado bien a cambios en los argumentos de las respectivas funciones de demanda y oferta. Si bien lo más común es que el enfoque de las elasticidades estudie cuánto cambian la oferta y/o demanda de tal o cual bien ante cambios en los precios de los bienes en cuestión, a veces se analizan las variaciones que sufren las cantidades demandadas u ofrecidas ante modificaciones en las demás variables, por ejemplo, en el ingreso de los consumidores.

Nos concentramos en particular en el caso de la demanda. En el análisis de las elasticidades, no solo importa cuál es la dirección de cambio en la cantidad demandada (es decir, si aumenta o disminuye) ante una modificación en cualquiera de los factores que la explican, sino también la magnitud de ese cambio.

Si se quiere conocer cuánto cambia la cantidad demandada de determinado bien cuando se modifica su propio precio, diremos que se trata de la elasticidad-precio de la demanda. La elasticidad-precio de la demanda se define matemáticamente como el cociente entre la variación porcentual de la cantidad demandada y la variación porcentual del precio:

$$E_p = \frac{Var.\%Cant.}{Var.\%Precio}$$

La variación porcentual de determinada variable se calcula de la siguiente manera:

$$\frac{x_{t+1} - x_t}{x_t} = \frac{x_{t+1}}{x_t} - 1 = \frac{\Delta x}{x}$$

De modo tal que si Q es la cantidad demandada de un bien y P es su precio, la elasticidad-precio de la demanda se calculará de la siguiente manera:

$$E_p = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P}$$

Que también se puede escribir como:

$$E_p = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \frac{P}{Q}$$

Si ante un incremento en el precio de un bien de, digamos, un 1%, la cantidad demandada cae en más de un 1%, diremos que la demanda es elástica. Si ante un aumento del 1% en el precio la demanda cae menos de 1%, entonces diremos que es inelástica. Si ante un aumento del 1% en el precio, la demanda también cae un 1%, entonces diremos que la elasticidad es unitaria.

En lo que respecta a la elasticidad-precio hay, a su vez, dos casos extremos. Cuando ante determinado aumento del precio la demanda no cae en absoluto, diremos que la misma es perfectamente inelástica. Si, por el contrario, la caída de la demanda es muy importante (infinita) ante un incremento dado del precio, entonces diremos que es perfectamente elástica.

El ejemplo clásico de un bien con baja elasticidad-precio de la demanda es el de los alimentos de primera necesidad: a pesar de que aumente mucho su precio, es poco probable que la cantidad demandada de estos bienes se modifique demasiado. Lo contrario sucederá, por ejemplo, con los bienes de lujo: su demanda puede variar mucho incluso ante pequeñas variaciones en su precio.

Vale la pena destacar dos características adicionales del enfoque de las elasticidades:

1. Las elasticidades E_p siempre se escriben con signo positivo a pesar de que, cuando se trabaja con una curva de demanda normal, las variaciones de

las cantidades demandadas y los precios son de signo contrario. Esto es así porque en el caso de la elasticidad-precio de la demanda se da por hecho la dirección del cambio.

2. La elasticidad-precio de la demanda no es una magnitud constante, sino que cambia según el tramo de la curva de demanda en la cual se la mida, tal como se muestra en la tabla 4.

Tabla 4. Elasticidad-precio de la demanda.

Precio (P)	Cantidad (Q)	$E_p = 0,5 \times P / Q$	Ingreso total (P x Q)
150	25,0	3,0	3.750
140	30,0	2,3	4.200
130	35,0	1,9	4.550
120	40,0	1,5	4.800
110	45,0	1,2	4.950
100	50,0	1,0	5.000
90	55,0	0,8	4.950
80	60,0	0,7	4.800
70	65,0	0,5	4.550
60	70,0	0,4	4.200
50	75,0	0,3	3.750

Fuente: elaboración propia.

Antes de analizar la tabla 4, nótese que el motivo por el cual las elasticidades no se mantienen constantes puede entenderse fácilmente si se observa la segunda expresión de la fórmula que se utiliza para calcular la elasticidad, es decir, $\frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P}$. En el caso de que la curva de demanda sea una línea recta, entonces la pendiente o grado de inclinación $\Delta Q / \Delta P$ será constante. No obstante, como es lógico, el valor de P / Q se va a ir modificando a lo largo de toda la curva de demanda, lo cual genera que la elasticidad vaya cambiando.

En la tabla 4, asumimos que $\frac{\Delta Q}{\Delta P} = 0,5$. De este modo, podremos escribir las elasticidades para cada combinación de precio y cantidad, tal cual se muestra en la tercera columna de la tabla precedente.

Ahora bien, ¿cuál es la relevancia económica del cálculo de las elasticidades? Supongamos que las dos primeras columnas de la tabla 4 representan la curva de demanda que enfrenta una empresa que produce remeras. La empresa conoce que, en caso de decidir bajar el precio, la cantidad de remeras demandadas puede aumentar y que si lo sube la demanda puede caer. En la columna cuatro se muestra el ingreso total obtenido por la empresa según el tramo de la curva de demanda en que se ubique. Así, por ejemplo, si la empresa decide fijar un precio de \$150 por remera, las ventas serán de veinticinco unidades, y el ingreso total será de $\$150 \times 25 = \3.750 . Si, por el contrario, el precio que la empresa decide fijar es de \$80, la demanda será de sesenta unidades y los ingresos totales de \$4.800.

Como vemos, si el empresario vende en la parte elástica de la curva, puede obtener un incremento en su ingreso total bajando el precio del bien en cuestión. Esto es así porque, en ese tramo de la curva, el efecto negativo que la baja de precio tiene sobre los ingresos totales es más que compensado por el efecto positivo que la misma reducción del precio tiene en las cantidades.

Por el contrario, si el empresario se ubica en la parte inelástica de la curva, puede incrementar su ingreso empleando la estrategia opuesta: el efecto positivo en los ingresos que se genera por el aumento de los precios más que compensa la caída en las ventas ocasionada por el efecto que el propio incremento en los precios tiene en la demanda.

Solo en el caso de que la elasticidad sea unitaria el empresario verá reducido su ingreso en el caso de subir o bajar los precios. En este sentido, podemos decir que el empresario maximiza su ingreso total siempre que fije el precio en un nivel tal que la curva de demanda tenga elasticidad-precio unitaria.

5. Mercado de trabajo neoclásico: ¿la culpa es de los trabajadores?

De la misma manera en que la economía neoclásica analiza el mercado de cualquier bien o servicio, lleva adelante el análisis del mercado de trabajo. El trabajo es, de acuerdo con esta teoría, considerado un bien similar a cualquier otro y, por lo tanto, su mercado está compuesto por la demanda y la oferta de trabajo, y de su interacción se determina el precio del trabajo (el salario) de equilibrio.

La demanda de trabajo está compuesta por las empresas que buscan trabajadores para contratar y, por ende, demandan trabajadores. El comportamiento maximizador de las empresas les indica que deben contratar trabajadores mientras el ingreso o producto que les genera un nuevo trabajador sea superior al costo de contratarlo.

La productividad marginal del trabajo⁷ multiplicada por el precio del producto es el valor de lo producido por un nuevo trabajador. El salario es el costo adicional de ese trabajador.

$$\begin{aligned} \text{PMgL} \times P &= \text{ingreso generado por un nuevo trabajador} \\ W &= \text{costo de un nuevo trabajador} \end{aligned}$$

Donde L es el trabajo, PMgL es el producto marginal del trabajo y W es el salario.

Mientras la productividad marginal del trabajo multiplicada por el precio sea mayor al salario, la empresa estará dispuesta a demandar más trabajadores.

$$\text{Si } \text{PMgL} \times P > W \Rightarrow \text{aumenta la demanda de trabajo}$$

7. El producto marginal del trabajo es la variación que experimenta el producto total al utilizar una unidad adicional de trabajo.

Ya vimos que la productividad marginal del trabajo es decreciente. Por lo tanto, a medida que aumente la cantidad de trabajadores disminuirá su productividad marginal, haciendo que tienda a igualarse al salario. Cuando ello ocurra, la empresa habrá alcanzado la cantidad máxima de trabajadores a demandar. En consecuencia, la maximización de beneficios ocurre cuando el producto marginal del trabajo multiplicado por el precio del producto se iguale al salario.

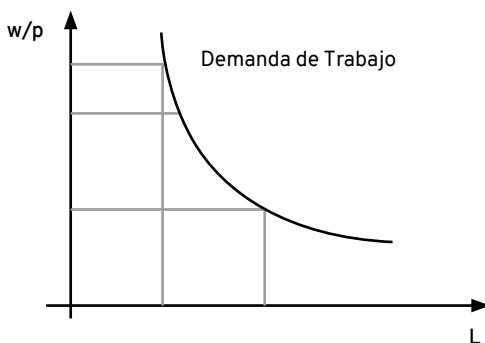
$$PMgL \times P = W$$

O, lo que es lo mismo

$$PMgL = W/P$$

Donde W/P es el llamado salario real, que no es otra cosa que el poder adquisitivo del salario. El salario real es la verdadera variable que opera como precio en el mercado de trabajo, ya que empresas y trabajadores se rigen no por el salario monetario, sino por el poder de compra real del mismo, es decir, el salario real. En resumidas cuentas, las empresas demandarán la cantidad de trabajadores que hagan que el producto marginal del trabajo sea igual al salario real. Como el producto marginal del trabajo es decreciente,⁸ la curva de demanda de trabajo tendrá pendiente negativa.

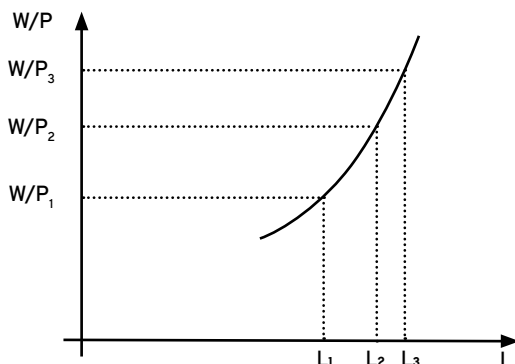
8. Dada la ley de rendimientos marginales decrecientes desarrollada por Ricardo. La misma expone que al agregar una unidad más del factor trabajo, *ceteris paribus*, el ingreso marginal de la producción disminuye. Esta ley opera en el corto plazo, cuando la capacidad instalada no puede ampliarse fácil y rápidamente y tampoco la tecnología puede ayudar a absorber una unidad más de trabajo.

Gráfico 8. Demanda de trabajo.

Fuente: elaboración propia

Por su parte, la oferta de trabajo viene dada por los trabajadores que ofrecen su trabajo en el mercado. Estos observarán el salario real para decidir si ofrecen o no su trabajo y también llevarán adelante un ejercicio de maximización. Los trabajadores, siempre según la teoría neoclásica, obtienen satisfacción por consumir y por dedicarse al ocio. Es decir que la forma de incrementar la utilidad es aumentando el consumo y/o aumentando el tiempo de ocio. El trabajo no les provoca satisfacción, sino todo lo contrario en la medida que les quita tiempo de ocio. La única forma en la que están dispuestos a trabajar es que reciban una compensación a cambio que les permita consumir y aumentar su utilidad. Esa compensación no es otra cosa que el salario real y, como puede suponer el lector, debe generarle un incremento en la utilidad por consumir (utilidad marginal) superior a la pérdida de utilidad por resignar tiempo de ocio. Sin entrar en este punto en los detalles de las decisiones individuales de los trabajadores, según esta teoría, la curva de oferta se construirá con una pendiente positiva con relación al salario real, ya que para que los individuos estén dispuestos a resignar más tiempo de ocio, deben recibir una compensación mayor (salario real) para consumir y compensar así la pérdida de satisfacción.

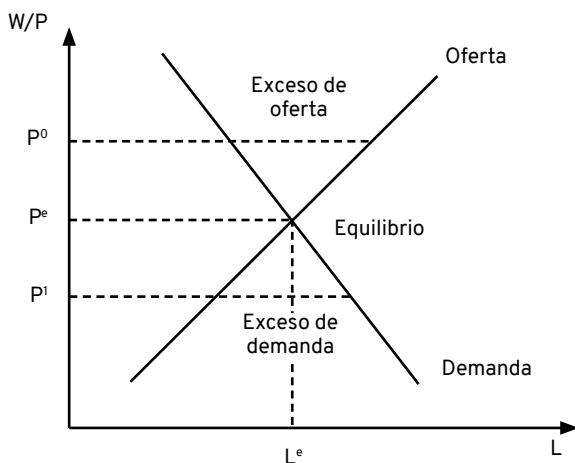
Gráfico 9. Oferta de trabajo.



Fuente: elaboración propia.

Presentadas la demanda y la oferta de trabajo, no queda más que plantear el equilibrio en el mercado. Al igual que en el mercado de cualquier bien, el punto de intersección entre la oferta y la demanda indicará el punto de equilibrio, donde se igualan las aspiraciones de demandantes (empresas) y oferentes (trabajadores).

Gráfico 10. Equilibrio en el mercado de trabajo.



Fuente: elaboración propia.

El gráfico no presenta ninguna novedad a simple vista. Sin embargo, al ser este el mercado de trabajo, veremos que el gráfico tomará alguna connotación especial y, sobre todo, tendrá consecuencias muy poderosas para pensar en el funcionamiento de una economía.

¿Qué tiene de especial la interpretación de este gráfico de oferta y demanda? Al tratarse del mercado de trabajo, los desequilibrios tienen fuertes implicancias macroeconómicas. Hasta este punto, el análisis propuesto por la teoría neoclásica fue esencialmente microeconómico: nuestra unidad de análisis era el individuo. La macroeconomía refiere al comportamiento y los problemas de la economía en su conjunto, por ejemplo, la economía de un país. Del mercado de trabajo neoclásico se desprenden poderosas consecuencias para el análisis macroeconómico como veremos a continuación:

1. Al tratarse del mercado de trabajo, el equilibrio adquiere una acepción adicional a las ya vistas. No solo es el equilibrio entre la oferta y la demanda, es decir, el estado de reposo (ya que no hay excesos que empujen hacia un cambio de posición), sino que además si la oferta encuentra demanda, no existirán trabajadores que no encuentren trabajo y, por lo tanto, estamos en presencia de lo que se conoce como pleno empleo. Para la teoría neoclásica, con el mercado de trabajo en equilibrio existe pleno empleo en la economía, y, por ende, no existe desempleo. El desempleo es uno de los problemas más abordados en el análisis macroeconómico: por qué se produce y cómo combatirlo son preguntas que no pueden faltar en una teoría macroeconómica. La teoría neoclásica tiene respuestas muy concretas a estas preguntas.

2. El desempleo se presenta como un exceso de oferta de trabajo. Es decir, si la oferta supera a la demanda, parte de los trabajadores no encontrarán demanda y, por lo tanto, estarán desempleados. Como en cualquier otro mercado, esta situación tenderá a corregirse a través de la caída del precio, es decir, del salario real. El único requisito para que esto ocurra es que el salario real puede moverse con suficiente flexibilidad y baje todo lo que sea necesario para que se elimine el desempleo. A medida que baje el salario real, el desempleo disminuirá (porque más empresas estarán dispuestas a contratar

trabajadores y menos trabajadores querrán trabajar) hasta desaparecer en el nivel de salario real de equilibrio.

3. El desempleo, por tanto, no podrá perdurar en el tiempo en la medida que el mercado funcione correctamente. Dicho de otra manera, una situación en la que el desempleo perdure en el tiempo tiene que deberse a alguna interferencia en el mecanismo de ajuste. Es decir, alguna traba para que el salario baje lo suficiente. Según la teoría neoclásica, esto ocurre cuando los trabajadores presionan sobre el Estado para imponer salarios mínimos o se rehúsan a aceptar salarios más bajos. Si el desempleo perdura en el tiempo, es responsabilidad de los trabajadores dejar que el salario se reduzca hasta alcanzar el pleno empleo. El desempleo (al menos el duradero) es entonces un fenómeno voluntario, ya que no podría perdurar en el tiempo a no ser que exista una voluntad de los trabajadores de impedir el mecanismo de ajuste.

4. El pleno empleo es la situación natural a la que tiende entonces el mercado de trabajo. Para la teoría neoclásica, las economías de mercado garantizan el mejor resultado (el pleno empleo) en la medida que nada interfiera en los mecanismos de precios. El Estado, por lo tanto, debe abstenerse de interferir en los mismos. Existe, en consecuencia, una tendencia automática al pleno empleo y el desempleo sólo puede perdurar si algún mecanismo impide la caída del salario. La demanda de bienes a la que se enfrentan las empresas no jugaría entonces ningún papel. En la visión neoclásica, las empresas no observan el estado de los negocios y las posibilidades de venta en el mercado, sino que contratar más trabajadores depende únicamente del mero hecho de que baje el salario. Esto nos remite al último apartado del capítulo: la Ley de Say.

6. Mirando la economía desde el lado de la oferta

Junto con el mercado de trabajo y la tendencia automática al pleno empleo, la Ley de Say es el otro pilar de la teoría neoclásica que, como se verá en el capítulo 4, es sustancial para el análisis macroeconómico. En su formulación sencilla, la Ley de Say establece que toda oferta crea su propia demanda. Esto

quiere decir que las empresas al producir generan recursos por igual cuantía que se convertirán en demanda en la economía. El supuesto detrás de esta ley es que el objetivo de vender bienes es comprar otros, y, por ende, el dinero se utiliza siempre como medio para el intercambio de mercancías. Quien produce y ofrece un bien recibirá dinero a cambio que le servirá para demandar algún otro bien.

A nivel de la economía en su conjunto, por lo tanto, toda oferta se convertirá en demanda por igual cuantía. De esta manera, la demanda conjunta de todos los bienes (o demanda agregada) juega un papel absolutamente pasivo en la economía, acomodándose a la oferta. El mercado de trabajo garantiza la plena ocupación de la fuerza de trabajo y tendrá algún nivel de producción global asociada. El nivel de producción que se genera utilizando todo el trabajo en condiciones de equilibrio no tendrá problemas en encontrar demanda ya que el cumplimiento de la Ley de Say garantiza que la demanda acompañe a la oferta.

De esta manera, quedan planteados los lineamientos centrales de la teoría neoclásica. El análisis del comportamiento de los individuos explica el movimiento de los precios, que conducirá al equilibrio en los mercados competitivos. El mercado de trabajo, como cualquier otro, también garantizará el equilibrio siempre que el salario real sea flexible. Esto implica que el desempleo tiende a desaparecer, y que el mercado garantiza el pleno empleo. El nivel de producción asociado al pleno empleo se venderá en el mercado tal como indica la Ley de Say. La economía organizada a través de mercados competitivos garantiza los mejores resultados, siempre que los precios sean flexibles y el Estado no interfiera en sus movimientos.

Capítulo 3

¿Cómo se mide la actividad económica? Nociones básicas de cuentas nacionales

Cintia Gasparini

1. Introducción

La macroeconomía es la rama de estudio que se ocupa de analizar la situación, el desempeño y las características de una economía en su conjunto, es decir, de entender su comportamiento global o agregado, sus formas de funcionamiento, su posición frente al resto del mundo, sin entrar en detalles o particularidades de agentes, individuos, empresas o mercados específicos. En principio, si la microeconomía toma como objeto de estudio a unidades económicas individuales (una empresa, un mercado, un consumidor), la macroeconomía enfoca sus estudios en unidades económicas agregadas como una región, un país o la economía mundial.

Para realizar dicho análisis, la macroeconomía se nutre de modelos explicativos, por un lado, y de información acerca de la unidad que se está analizando, por el otro. En este capítulo, nos ocuparemos de este segundo punto, es decir, de la manera en que se construye la información macroeconómica para entender el estado de situación de una economía y para tomar decisiones en base a ello.

En este plano macroeconómico se requiere un tipo de información sintética que permita condensar de algún modo todos los hechos económicos que suceden constantemente en todos los hogares, las empresas, los Estados, etc. Para ello, se utilizan indicadores que agregan o suman toda la información diseminada (por eso, a estos indicadores también se les llama *agregados*). Los

indicadores agregados más utilizados en el análisis macroeconómico son el Producto Interno Bruto (PIB), la tasa de desempleo, el nivel general de precios (que sirve para medir la inflación) y la tasa de interés, entre muchos otros.

2. El Producto Interno Bruto

El primero que mencionamos, el PIB, es el indicador más utilizado para medir la producción total de un país, ya que mide la cantidad de bienes y servicios finales que se produce en un territorio en un determinado período de tiempo. Se agrega en este indicador todo lo producido por todas las empresas de un país.

En Argentina, el PIB lo calcula el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) siguiendo los conceptos y recomendaciones internacionales del *Sistema de Cuentas Nacionales 2008*, un marco estadístico que proporciona un conjunto completo de cuentas macroeconómicas producido en forma conjunta por las Naciones Unidas, la Comisión Europea, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (INDEC, 2016).

El PIB es un indicador que posee una relevancia central para la macroeconomía, ya que indica la capacidad que tiene un país para producir bienes y servicios y, por lo tanto, es una medida de la salud de una economía. Su crecimiento en el tiempo revela que la economía genera año a año más bienes y servicios, es decir, mayor actividad económica y, seguramente, mayor cantidad de trabajadores empleados y máquinas funcionando. Por el contrario, su estancamiento en el tiempo es expresión de una economía que no goza de buena salud. En el caso de una economía en crecimiento se requerirán otros indicadores para conocer de qué manera se están distribuyendo los frutos de ese crecimiento, cuál es la calidad del empleo que se está generando, etcétera. En el caso de una economía estancada, se requerirán de otros indicadores para entender las causas de dicha situación y cómo enfrentarla. En definitiva, en todos los casos, se trata de información macroeconómica que sirve para la toma de decisiones por parte de los gobiernos.

Volviendo al PIB, el objetivo de medirlo es estimar el total de la producción de bienes y servicios del país en términos físicos, es decir, las cantidades producidas. Ahora bien, los países producen diferentes bienes y servicios: desde petróleo, soja, y automóviles, hasta cortes de pelo, diseño de páginas web y servicios financieros. Como cada uno de ellos, de acuerdo a sus características, tiene una unidad de medida diferente, no podemos sumarlos así sin más. Por ejemplo, ¿cuál es el resultado de la suma de 500 toneladas de soja y 10 cortes de pelo?

Claramente, para poder sumar las cantidades físicas de diferentes bienes y servicios heterogéneos, tenemos que encontrar la forma de expresar todos ellos en una misma unidad. La manera más común de hacerlo es *valorizar* las cantidades producidas de cada bien y de cada servicio, es decir, expresar esas cantidades en unidades monetarias, lo cual se logra multiplicando dichas cantidades por sus respectivos precios. Eso lo podemos expresar en la siguiente ecuación:

$$(1) PIB = \sum_{i=1}^n p_i \cdot q_i = p_1 \cdot q_1 + p_2 \cdot q_2 + p_3 \cdot q_3 + \cdots + p_n \cdot q_n$$

Donde p = precio, q = cantidad, i = es el subíndice que refiere a cada uno de los n bienes y servicios que produce la economía. La fórmula (1) indica entonces que el PIB es el resultado de la suma de las toneladas de soja producidas en el período multiplicadas por el precio de cada tonelada de soja en dicho período, más la cantidad de cortes de pelo realizados en el período multiplicado por el precio de un corte de pelo en dicho período, más la cantidad del bien/servicio i producido en ese período por su respectivo precio, para todos los n bienes y servicios producidos. De esta manera, multiplicando las cantidades de cada bien o servicio por su propio precio, todas las cantidades quedan expresadas en unidades monetarias y, en consecuencia, pueden adicionarse sin problemas. El PIB, por tanto, se expresará en un valor monetario. Por ejemplo, el PIB de Argentina durante 2020 fue de \$27.481 miles de millones.

El PIB sirve no sólo para tener una idea de la producción total de un país, sino que también brinda mucha información adicional como, por ejemplo, qué sectores de producción contribuyen en mayor medida al total producido,

cómo se demandan los bienes y servicios producidos o cómo se distribuye el valor de lo producido. Sobre esto trabajaremos en el próximo apartado.

3. ¿Cómo se mide el PIB?

Existen tres modos de calcular el PIB de una economía. Si bien cada uno de ellos arriba al mismo resultado, brindan información distinta para el análisis. Para comprender mejor estas cuestiones vamos primero a analizar un ejemplo muy sencillo y conocido, para luego ir sumando detalles al análisis.

Tabla 1. Un ejemplo sencillo de una economía con tres sectores.

	Trigo	Harina	Pan
Insumos intermedios	-	\$30	\$50
Salarios	\$20	\$10	\$30
Excedente Bruto de Explotación (EBP)	\$10	\$10	\$50
Valor Bruto de Producción (VBP)	\$30	\$50	\$130

Fuente: elaboración propia.

En esta economía hipotética hay tres unidades productivas o empresas. La primera produce trigo y emplea para ello trabajadores y máquinas. El total producido (su “valor bruto de producción”) se lo vende a la segunda, que produce harina y utiliza, para ello, además del trigo, trabajadores y máquinas. Esta empresa vende su total producido a la tercera, que produce pan empleando, para ello, además de la harina, trabajadores y máquinas.

3.1. Método de los bienes y servicios finales

Observando este sencillo ejemplo, podríamos tentarnos a calcular el valor producido por esta economía a partir de la suma del valor producido de trigo, el valor producido de harina y el valor producido de pan, lo cual arrojaría como resultado \$210. Pero el lector se dará cuenta que hay un gran error en calcular el PIB de esta manera. El trigo y la harina son insumos o bienes intermedios (materias primas utilizadas para la elaboración de otros bienes) y, si los incluimos en la suma, estamos contabilizando tres veces al trigo y dos veces a la harina, ya que ambos están incluidos en el valor bruto de la producción (VBP) de la harina y del pan. Por lo tanto, el producto total de esta economía es el valor producido del único bien que no es insumo, en este ejemplo, el pan.

De este análisis se desprende la primera definición del PIB: es el valor de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un determinado período de tiempo. Eso lo podemos expresar en la siguiente ecuación donde i corresponde a cada bien o servicio *final* producido:

$$(2) PIB = \sum_{i=1}^n VBP_i$$

Se trata entonces de la suma de los valores brutos de producción, pero sólo de los bienes y servicios finales.

Los bienes y servicios *finales* son aquellos que no se usan en la producción de otro bien sino que se consumen como tales, a diferencia de los insumos o materias primas, que son bienes utilizados para la producción de otros bienes. Es importante notar aquí que la distinción entre bienes finales o intermedios no obedece a las características del bien, sino a su uso. Por ejemplo, si la harina está empaquetada en la góndola del supermercado es un bien final. En cambio, en nuestro ejemplo, la harina la utiliza una empresa para producir pan que luego venderá en el mercado. En consecuencia, es un bien intermedio.

Entonces, en nuestro sencillo ejemplo, el único bien final es el pan, y el PIB es, por lo tanto, igual al valor producido (valor bruto de producción) en dicha

unidad productiva. Si hubiera más bienes finales en la economía deberían sumarse sus valores brutos de producción.

$$\text{PIB} = \text{VBP}_{\text{pan}} = 130$$

El valor bruto de producción de la economía no es sinónimo de Producto Interno Bruto, ya que este último incluye solo a los valores brutos de producción de los bienes y servicios finales, excluyendo los valores brutos de producción de los bienes y servicios intermedios.

3.2. Método de los valores agregados

Haciendo grandes simplificaciones, podríamos asociar cada bien producido por este país hipotético del ejemplo a un sector de producción: el sector triguero, el harinero y el del pan.

Los *sectores de producción o sectores económicos* son agrupaciones de las actividades económicas en base a algún criterio común que estas posean. Hay varias clasificaciones posibles. Una bastante amplia y popular es la que agrupa la producción en tres grandes sectores: productos primarios, bienes industriales o manufacturas y servicios.

En Argentina, el INDEC publica la información por sector de actividad económica más desagregada, detallando los siguientes sectores productivos: agricultura, ganadería, caza y silvicultura; pesca; explotación de minas y canteras (estos últimos tres totalizan el sector primario); industria manufacturera; suministro de electricidad, gas y agua; y construcción (estos últimos tres suman el sector secundario); comercio mayorista y minorista y reparaciones; hoteles y restaurantes; transporte, almacenamiento y telecomunicaciones; intermediación financiera; actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; enseñanza; servicios sociales y de salud; otras actividades de servicios comunitarias sociales, personales; y

hogares privados con servicios domésticos (todos estos últimos componen el sector servicios o terciario).¹

Con esta aclaración, cae de maduro que nuestro ejemplo es una enorme simplificación de la realidad con el único fin de facilitar nuestro primer análisis. Lo cierto es que cada empresa, cada sector, agrega valor en su proceso productivo por sobre el valor de los insumos que utiliza.

Ahora estamos en condiciones de presentar el segundo abordaje del PIB: el PIB es también la suma del valor agregado que genera cada sector productivo en un determinado período de tiempo. Es decir que, en nuestro ejemplo, es la suma del valor que agrega el sector productor triguero, más el valor que genera el sector harinero, más el valor que agrega el sector del pan. ¿Y cuáles son esos valores agregados? Es el valor *nuevo* que produce ese sector, es decir, aquello que aporta que no estaba generado de antemano por otro sector de producción. Dicho de otro modo, es el valor que cada sector agrega a los insumos que utiliza (cuyo valor fue generado por otra empresa o sector). El valor agregado es, entonces, el valor total de la producción (VBP) de cada empresa, restando el valor de los insumos intermedios (VII):

$$(3)VA = VBP - VII$$

Siguiendo nuestro ejemplo numérico, el trigo no utiliza nada que ya estuviera generado de antemano (no utiliza insumos), en tanto podemos suponer que se extrae directamente de la tierra. Por lo tanto, el valor agregado del trigo (también se le llama el “producto” del trigo) es treinta. En cambio, para calcular el valor agregado de la harina, debemos restar el valor del trigo que utiliza como materia prima (porque no es valor agregado de este sector). Si hacemos lo mismo con los tres sectores, obtenemos:

1. Explore la página web del INDEC: <https://www.indec.gob.ar/> Vea que en el portal “Economía” aparecen varias pestañas a seleccionar. Una de ellas es “Cuentas Nacionales”. Todas las cuestiones que estamos presentando en este capítulo las puede visualizar con datos reales de la economía argentina en ese link (<https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel3-Tema-3-9>).

$$\begin{aligned} VA_{\text{trigo}} &= \text{PRODUCTO}_{\text{trigo}} = 30 - 0 = 30 \\ VA_{\text{harina}} &= \text{PRODUCTO}_{\text{harina}} = 50 - 30 = 20 \\ VA_{\text{pan}} &= \text{PRODUCTO}_{\text{pan}} = 130 - 50 = 80 \end{aligned}$$

En consecuencia, una vez que conocemos el valor agregado o producto de cada sector o empresa, podemos avanzar al cálculo del PIB de esta pequeña economía que responde a la siguiente suma:

$$\text{PIB} = VA_{\text{trigo}} + VA_{\text{harina}} + VA_{\text{pan}} = 30 + 20 + 80 = 130$$

En forma general:

$$(4) \text{PIB} = \sum_i^n VA_i$$

Donde i representa en este caso a cada sector de producción. Aquí, como tomamos de cada empresa o sector sólo el valor agregado, podemos sumar a todos ellos, sin necesidad de excluir a ninguno.

Noten que, con esta definición, podríamos analizar cuál es el aporte al PIB de cada uno de los sectores productivos y conocer, por ejemplo, qué sector de esta economía agrega más valor. Es decir, del producto total (130), qué sector generó más valor y qué sector o sectores generaron menos. Para verlo en forma precisa, podríamos obtener la participación porcentual de cada uno de los sectores de producción:

$$\text{Participación Trigo} = \frac{30}{130} * 100 = 23,1\%$$

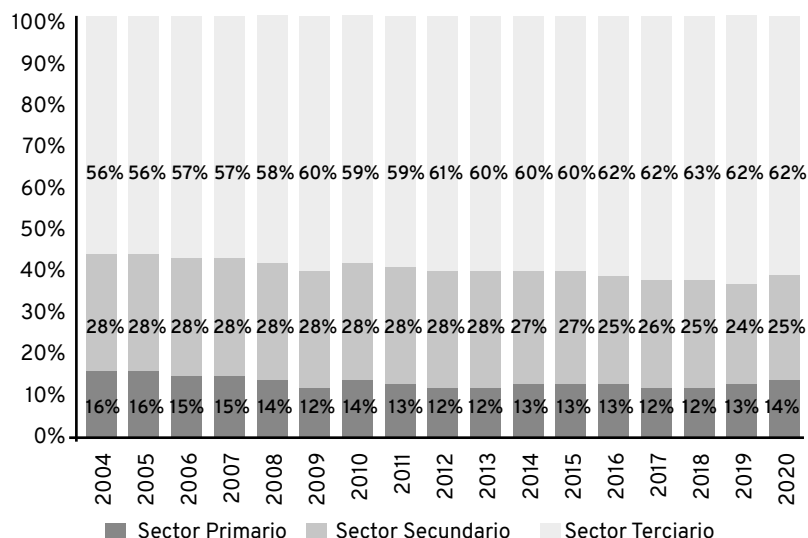
$$\text{Participación Harina} = \frac{20}{130} * 100 = 15,4\%$$

$$\text{Participación Pan} = \frac{80}{130} * 100 = 61,5\%$$

En Argentina, podemos obtener fácilmente la composición sectorial del producto a través de las estadísticas publicadas por el INDEC. Con ellas construimos el siguiente gráfico, que muestra qué peso tiene en el producto total

de Argentina cada uno de los tres grandes sectores de producción, y cómo dichas participaciones fueron evolucionando en los últimos años. Allí se puede apreciar, por ejemplo, el incremento de la participación del sector servicios a costa de la caída del peso de los otros dos grandes sectores. Se puede ver también que la participación de la industria en 2019 alcanza el mínimo de la serie, mientras que el peso de la producción de materias primas se mantiene entre el 12% y el 16% del valor agregado total.

Gráfico 1. Valor Agregado Bruto por rama de actividad económica en pesos de 2004. Participación porcentual (2004-2020).



Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

3.3. El método de los ingresos

Avancemos ahora con la tercera forma de abordar el cálculo del PIB. Dado que el valor agregado es el valor generado por los factores productivos, el PIB

es también la suma de los ingresos que generan los factores de producción que intervienen en el proceso productivo en un determinado período de tiempo.

Los *factores de producción* son los recursos que emplean las empresas o unidades productivas para producir bienes y servicios. En cada unidad productiva, los factores de producción permiten agregarle valor a los insumos para obtener los productos más elaborados. Los principales factores de producción son el *trabajo*, es decir, el tiempo y las capacidades físicas e intelectuales dedicadas a las actividades productivas; el *capital*, definido como los bienes durables (aquellos que no consumen la totalidad de su valor en un único período sino que se utilizan en sucesivos períodos y amortizan su valor paulatinamente) que no se destinan a ser consumidos sino a producir otros bienes (máquinas, equipos, edificios) ² y la *tierra*, que no se refiere únicamente a la tierra en sí (el área utilizada para desarrollar actividades que generen una producción, como la ganadería y la agricultura) sino también a todos los recursos naturales de utilidad en la producción de bienes y servicios (por ejemplo, yacimientos minerales, agua, bosques).

El trabajo de todos los participantes en el proceso productivo de un determinado bien, utilizando maquinarias y equipos y recursos naturales, permiten agregar valor transformando los insumos o materias primas. Cada uno de estos factores productivos (trabajo, capital y tierra), recibirá una retribución por su participación en el proceso productivo. La suma de esas retribuciones de todas las unidades productivas serán los ingresos de la economía y deberán coincidir con los valores agregados de cada una de ellas. Dicho de otro modo, el valor agregado de cada empresa por encima del valor de sus insumos se agota en la retribución a los factores productivos. Por lo tanto, la suma de los ingresos es el tercer método que presentamos para medir el PIB.

En definitiva, nos estamos refiriendo a la suma de los salarios (ingreso de los trabajadores), las ganancias o beneficios (ingresos que recibe el capitalista o dueño de los bienes de capital) y la renta de la tierra (ingreso que reciben los dueños

2. Cabe destacar que cuando hablamos del capital como factor de producción nos referimos al capital *físico* y no al *financiero* (acciones, bonos, plazos fijos) que constituye un concepto económico diferente que vamos a analizar más adelante.

de la tierra). A la vez, podemos agrupar estas dos últimas retribuciones o remuneraciones en un concepto denominado *excedente bruto de explotación* (EBE):

$$(5) PIB = Y = \sum_i^n W_i + \sum_i^n EBE_i$$

Donde denominamos Y a la renta o ingreso y W a los salarios. En nuestro ejemplo, el PIB calculado desde esta perspectiva es:

$$PIB = Y = (20 + 10 + 30) + (10 + 10 + 50) = 130$$

En realidad, una parte del ingreso generado por la producción también se la lleva el Estado a través de los impuestos. En nuestro ejemplo, suponemos que no hay impuestos y, por lo tanto, se destina cero a ese fin. Si así no fuera, debería agregarse una fila más correspondiente a los ingresos que no se quedan ni trabajadores ni capitalistas por el pago de impuestos al Estado.

Continuando con el ejemplo, podemos estimar qué proporción de los ingresos totales que genera una economía se los lleva el trabajo y qué proporción el capital y la tierra. Esta distribución es lo que en la jerga económica se denomina *distribución funcional del ingreso*. Para calcular estas participaciones simplemente tenemos que estimar cuánto pesa cada tipo de ingreso en el total:

$$\text{Participación de los salarios} = \sum_i^n W_i / PIB = 60 / 130 \times 100 = 46\%$$

$$\text{Participación de los ingresos del capital y la tierra} = \sum_i^n EBE_i / PIB = 70 / 130 \times 100 = 54\%$$

A pesar de que el ejemplo surge de una enorme simplificación, el resultado al que llegamos en este caso no es tan irreal, ya que las participaciones del trabajo y del capital suelen rondar entre el 40% y el 50% del producto. De hecho, recordemos la mítica frase de Juan Domingo Perón en 1973, cuando prometió que de las ganancias de nuevas exportaciones, la mitad se la llevarían los trabajadores y la mitad correspondería a las rentas y ganancias de las empresas.³

3. En palabras de J. D. Perón: “en cuanto a esa ganancia, el Gobierno se ocupará de que sea

En Argentina, el INDEC publica estos datos en la serie “Cuenta Generación del Ingreso”, información que actualmente se encuentra disponible para el período 1993 a 2007 y a partir de 2016 en adelante. Los años faltantes impiden un seguimiento preciso de su evolución en el tiempo, aunque hay algunos trabajos que estiman dicho período y permiten completar la serie.

Según los últimos datos oficiales de nuestro país, al tercer trimestre de 2018 el 46,1% de la riqueza producida en ese período fue a mano de los trabajadores, mientras el 40,2% se lo llevó el capital. El resultado de la suma es inferior al 100% porque, por un lado, se considera un tercer sector denominado *ingreso mixto bruto*, formado por trabajadores cuentapropistas y autónomos (casos donde no es posible diferenciar las retribuciones correspondientes al capital y al trabajo), y, por otro lado, porque el Estado también participa de la distribución a través de los impuestos netos de subsidios. Como se ve en la tabla siguiente, los datos oficiales muestran que el trabajo perdió participación en los últimos tres años, en cambio, el capital ganó peso en ese período.

Tabla 2. Participación del ingreso en el Valor Agregado Bruto, en puntos porcentuales. 2016-2020 (datos del tercer trimestre de cada año).

	2016	2017	2018	2019	2020
Remuneraciones al trabajo asalariado	51,0	50,6	45,9	46,1	48,0
Ingreso Bruto Mixto	10,9	10,9	11,2	13,5	13,7
Impuestos netos de subsidios	-4,3	-2,4	-2,8	-1,7	-4,8
Excedente Bruto de Explotación	42,5	40,9	45,7	42,1	43,2

Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

En la publicación Panorama Social de América Latina, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), recurriendo a estimaciones propias

distribuida con justicia entre todos los que la producen, sin colateralismos y sin ninguna ficción: ‘fifty-fifty’, como dicen, mitad y mitad”.

para completar las series de datos, estima cuánto ha mejorado o empeorado la participación de la masa salarial en los ingresos totales para gran parte de los países de América Latina. Los resultados que arroja se exponen a continuación, y muestran que, en general, en América del Sur se ha incrementado el peso de los salarios entre 2003 y 2014, al contrario de lo que había sucedido, especialmente, en la década del noventa.

Tabla 3. Variación porcentual de la participación de los salarios en el PIB según países y períodos seleccionados.

	1970-1980	1980-1990	1990-2003	2003-2014
Argentina	-8,1	-2,3	-6,8	15,0
Bolivia	2,6	-3,0	-0,3	-8,4
Brasil	-2,6	-4,9	-9,9	5,0
Chile	-4,6	-7,0	5,4	3,0
Colombia	2,6	-4,3	1,5	-1,3
Costa Rica	2,6	1,1	0,7	4,8
El Salvador	15,3	-7,3	-2,6	-1,9
Honduras	4,9	2,5	-1,5	0,2
México	0,4	-10,1	2,2	-2,5
Nicaragua	-11,4	9,7	-18,1	6,1
Panamá	-5,1	1,8	-5,7	-10,1
Paraguay	0,5	-10,5	6,6	2,8
Perú	-6,1	-3,0	-7,5	-3,8
Uruguay	-12,8	3,3	-0,4	5,7
Venezuela	0,8	-8,1	-4,0	5,7
América Latina	-2,3	-1,9	-4,6	4,0

Fuente: CEPAL (2019: 53).

En suma, la producción total o agregada de un país podemos concebirla desde tres ópticas diferentes: desde el punto de vista de los bienes y servicios finales que produce, desde el punto de vista del valor agregado que generan

los diferentes sectores de producción y desde el punto de vista de la renta o ingreso que reciben el capital y el trabajo.

$$(6) PIB \equiv Y \equiv VA$$

Como se habrá notado, cualquiera de los tres métodos permite arribar al mismo resultado porque son ópticas diferentes de un mismo proceso: la suma de todos los bienes y servicios finales producidos en un período equivale a la suma de los valores agregados de cada sector y también a la suma de los ingresos que se distribuyen entre toda la población. Por lo tanto, a partir de ahora, vamos a concebir al producto y al ingreso como sinónimos.⁴

En las cuentas nacionales de Argentina, estos tres métodos constituyen la información que se presenta en las tres subcuentas que elabora y pone a disposición el INDEC: la cuenta de bienes y servicios, la cuenta de producción y la cuenta de generación del ingreso.

4. El PIB nominal y el PIB real

Supongamos que nos interesa analizar cómo varía la producción de una economía entre un año y otro, es decir, queremos verificar si el país produjo más bienes y servicios que el año anterior. Volvamos para ello a la ecuación (1): habíamos encontrado la manera de sumar las cantidades producidas de diferentes bienes y servicios en el período valorizándolas, es decir, expresándolas en unidades monetarias a través de la multiplicación por sus respectivos precios.

Necesitamos ahora detallar un poco más respecto del año o período al que refieren los precios que debemos considerar cuando estamos calculando el PIB. Para ello vamos a definir dos conceptos nuevos. El primero es el PIB “nominal” o PIB “a precios corrientes”, que es el valor de los bienes y servicios finales producidos en un determinado período valorados a los precios de ese mismo período:

4. Se puede observar que en la ecuación (6) usamos el símbolo $\equiv$ en vez del símbolo $=$ para señalar las igualdades. Esto es porque estamos exponiendo una identidad. Una identidad es una ecuación que se cumple por definición, es decir, se cumple siempre y no se cuestiona. Para diferenciarla de una igualdad, se representa por medio del símbolo $\equiv$.

$$(7) PIB_{N,t} = \sum_{i=1}^n p_{i,t} \cdot q_{i,t}$$

Donde N indica que se trata del PIB nominal y t representará al período de análisis. Entonces, si deseamos calcular el PIB nominal del año 2017 ($PIB_{N,2017}$), tendremos que sumar las cantidades producidas en 2017 de cada bien y servicio final i ($q_{i,2017}$) por su respectivo precio en el año 2017 ($p_{i,2017}$) (podríamos usar por ejemplo, un precio promedio del bien en ese año). Si lo hacemos para 2018, multiplicaremos las cantidades producidas en 2018 por sus respectivos precios de 2018. Es decir:

$$PIB_{N,2017} = \sum_{i=1}^n p_{i,2017} \cdot q_{i,2017}$$

$$PIB_{N,2018} = \sum_{i=1}^n p_{i,2018} \cdot q_{i,2018}$$

En consecuencia, hay dos razones que pueden explicar la variación del PIB nominal entre 2017 y 2018: que varíen las cantidades producidas de cada bien (q_i) y/o que varíen sus precios entre ambos años (p_i). Por lo tanto, el cambio entre períodos del PIB nominal no dice nada acerca del comportamiento de la economía en tanto está produciendo más o menos bienes que antes (y, por lo tanto, empleando más o menos trabajadores y máquinas que antes). Dicho de otro modo, un PIB nominal mayor de un año a otro podría deberse a un aumento de las cantidades o a un aumento de los precios, de tal manera que no podemos asegurar, a partir de esta variable (PIB nominal), si en esta economía crece la producción de bienes y servicios.⁵

5. Por ejemplo, un proceso inflacionario (aumento generalizado en el nivel de precios) va a hacer que el PIB nominal de un año a otro crezca, pero no necesariamente por mayor producción. El solo hecho que crezcan los precios, hace que los bienes y servicios se valoricen a precios más altos, haciendo crecer el PIB nominal.

Por ese motivo, es útil obtener una medida que nos permita estimar la variación de la producción física de bienes y servicios, es decir, eliminando el componente de variación que se asocia al cambio de los precios. Dicha medida es el PIB real o PIB a precios constantes,⁶ que es el valor de los bienes y servicios finales producidos en un determinado período valorados a los precios de un año o período común que denominamos “año base”. Es decir, seleccionamos un año base y luego ponderamos las cantidades producidas en cada año a los precios que los bienes y servicios tuvieron en el año base:

$$(8) PIB_{R,t} = \sum_{i=1}^n p_{i,0} \cdot q_{i,t}$$

Donde el subíndice 0 corresponde al año o período base. Supongamos que el año base es el año 2004. Entonces, si deseamos calcular el PIB real del año 2017, tendremos que sumar las cantidades producidas en 2017 de cada bien y servicio final, y multiplicarlo por su respectivo precio del año 2004. Si lo hacemos para 2018, multiplicaremos las cantidades producidas en 2018 por sus precios del año 2004. Es decir:

$$PIB_{R,2017} = \sum_{i=1}^n p_{i,2004} \cdot q_{i,2017}$$

$$PIB_{R,2018} = \sum_{i=1}^n p_{i,2004} \cdot q_{i,2018}$$

Donde R indica que se trata del PIB real. Como se imaginará el lector, en el año base el PIB nominal y el PIB real son iguales, ya que ambos se calculan con los precios de ese mismo año (por ser el año corriente y por ser el año base). Si continuamos utilizando como ejemplo el actual año base para Argentina (2004), podemos expresar:

6. También son sinónimos de PIB real: PIB expresado en bienes, PIB ajustado por inflación, PIB en unidades monetarias del año base.

$$PIB_{N,2004} = \sum_{i=1}^n p_{i,2004} \cdot q_{i,2004}$$

$$PIB_{R,2004} = \sum_{i=1}^n p_{i,2004} \cdot q_{i,2004}$$

A los efectos de saber si crece la producción de un país de un año a otro, deben entonces considerarse los PIB reales de cada año, de tal manera de eliminar la distorsión que podría generar la variación de precios. Al tomarse como referencia el PIB real, se calculan los valores para los diferentes años, considerando siempre el mismo conjunto de precios (referidos al año base). Por lo tanto, todo cambio en el PIB de un año a otro va a estar explicado por las cantidades producidas. En efecto, un indicador muy utilizado en el análisis económico que estamos en condiciones de presentar ahora es la tasa de crecimiento económico (la abreviamos como $\hat{g}$), que mide la variación porcentual del PIB real entre un período y otro, es decir, mide cuánto variaron las cantidades producidas entre dos períodos:

$$(9)\hat{g} = \frac{PIB_{R,t} - PIB_{R,t-1}}{PIB_{R,t-1}} \cdot 100$$

Donde los subíndices t y $t-1$ refieren a los dos períodos que queremos comparar. Por ejemplo, si quiero obtener la tasa de crecimiento económico anual de 2018, debemos comparar el PIB real de 2018 con el PIB real de 2017. La expresión algebraica será:

$$\hat{g}_{2018} = \frac{PIB_{R,2018} - PIB_{R,2017}}{PIB_{R,2017}} \cdot 100$$

Se puede notar que dicha tasa puede resultar positiva (si el país produjo más bienes y servicios en 2018 que en 2017), negativa (si disminuyó la producción) o nula (si no variaron las cantidades producidas).

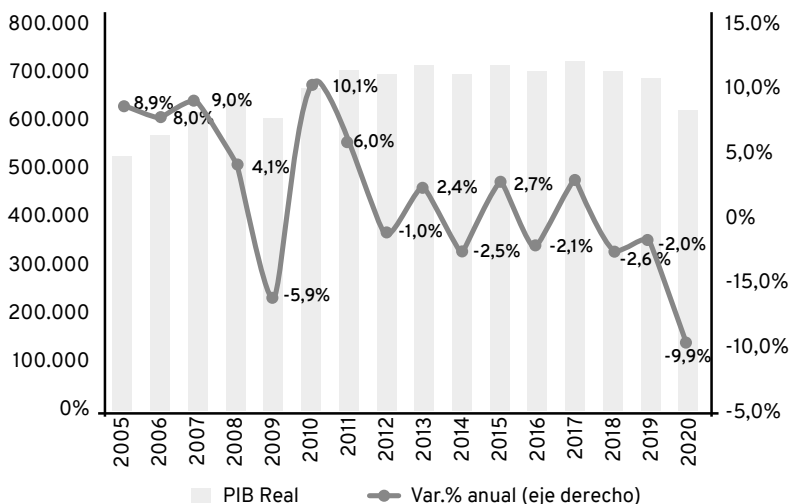
En el siguiente gráfico se presentan los datos de PIB real y la tasa de crecimiento de Argentina. Dado que las escalas numéricas de ambas variables son muy diferentes, se utiliza una escala distinta para cada una de ellas aprove-

chando los dos ejes verticales del gráfico. Así, en el eje izquierdo se observan los valores que toman las tasas de crecimiento económico para cada año y que oscilan entre el -6% y el +12%. Sobre ese eje debemos leer la evolución de las respectivas tasas de crecimiento (la línea continua verde). Mientras, en el eje derecho apreciamos el valor absoluto del PIB real de cada año (o, lo que es lo mismo, el PIB en millones de pesos de 2004). Sobre este eje derecho debemos leer la evolución del PIB real (las barras).

Cuando la barra de un año es superior a la del año previo, la tasa de crecimiento correspondiente a ese año toma un número positivo, es decir, está por encima del 0%. Eso sucede entre los años 2004, 2008, 2010, 2011, 2013, 2015 y 2017.

Por el contrario, las tasas de crecimiento son negativas en 2009, 2012, 2014, 2016 y los últimos tres años del gráfico (las barras correspondientes al PIB de cada uno de esos años son inferiores a las del año previo). En todos esos períodos, la actividad económica en nuestro país disminuyó, es decir, hubo menos máquinas y trabajadores produciendo.

Gráfico 2. PIB en millones de pesos de 2004 y tasa de crecimiento. Argentina, 2005-2020.



Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

4.1. Sobre el año base

En nuestro país el año que actualmente se utiliza como año base es el 2004. Esto significa que todas las variables de las cuentas nacionales a precios constantes están estimadas utilizando la estructura de precios del año 2004. Anteriormente, Argentina tuvo distintos años base: 1935, 1950, 1960, 1970, 1986 y 1993. El cambio del año base debe realizarse con cierta periodicidad para actualizar la estructura de precios a los bienes y servicios que efectivamente se producen. Por lo tanto, el cambio presupone la actualización de toda la información estadística a la nueva estructura de precios considerada y requiere, en consecuencia, de un proceso muy costoso en términos de recursos materiales y humanos. Por ello, a pesar de que el cambio del año base es un proceso necesario, no se realiza con frecuencia.

Además, si se modifica el año base, no sólo debe considerarse la nueva estructura de precios a partir del cambio, sino que debería actualizarse toda la información anterior con la misma estructura de precios, ya que, de lo contrario, no sería correcta ninguna comparación. De hecho, Argentina realizó el cambio de base de 1993 a 2004 en el año 2012 y el INDEC publica todas las variables de las cuentas nacionales con base 2004 a partir de ese mismo año 2004. Por lo tanto, la información económica anterior a 2004 no está disponible aún con esa base y no puede estrictamente ser comparada. Es decir, el PIB real del año 1998 está calculado teniendo en consideración los precios de 1993, mientras que el PIB real del año 2006 tiene en cuenta los precios de 2004 y son, por lo tanto, incomparables, en tanto la variación entre un año y otro no sólo es resultado de la variación en las cantidades producidas sino también de los precios entre 1993 y 2004.

Ello no significa que no se pueden hacer comparaciones tomando como referencia períodos más largos, que de hecho son realizadas frecuentemente por los analistas. Para ello, se aplican diferentes técnicas estadísticas para empalmar las series con diferentes bases y hacerlas comparables.⁷

7. Un resumen y consideraciones de las técnicas disponibles de empalme está disponible en https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/semcn2016_s7-susana-kidyba.pdf

Nos podríamos entonces preguntar ¿para qué cambiar el año base si es tan costoso? Cuando se elige un año base se está seleccionando una estructura de precios relativos, es decir, el valor de un bien en relación al valor de los otros bienes. En tanto existen cambios en la economía, en gran medida en respuesta al avance tecnológico, los precios relativos se modifican. Por ejemplo, en 1970 la diferencia entre el precio de una computadora y el de un libro era mucho más alta que en el año 2004 o que ahora. Es decir, con el paso de los años, las computadoras tendieron a abarataarse en relación a los libros. En consecuencia, la ponderación de las cantidades producidas de computadoras en 2004 tomando en consideración la estructura de precios de 1970 sería demasiado alta en relación a los libros. Dicho de otro modo, si 1970 fuera el año base, las computadoras producidas en 2004 tendrían una incidencia en el PIB real de 2004 demasiado alta.

En general, a medida que se van modificando los precios relativos en forma significativa, hay que ir actualizando el año base. También la aparición de nuevos productos es un motivo para contar con una nueva referencia de precios a la hora de estimar variables reales, ya que estos no encontrarán referencia en los precios del año base. A medida que pasa el tiempo y nos vamos alejando del año base, las estimaciones de los PIB reales van perdiendo precisión, ya que se va modificando la estructura de precios relativos respecto del año base y se desarrollan nuevos productos que no existían en ese año. En general, los organismos internacionales recomiendan modificar los períodos base de las cuentas nacionales cada cinco o diez años, por considerarse que en ese lapso se registran cambios en la economía y, en consecuencia, en los precios relativos.

5. El PIB según uso o destino

El primer método que habíamos presentado para calcular el PIB es el de los bienes y servicios finales. Asimismo, los bienes y servicios finales pueden clasificarse según su uso o destino. De esta manera, arribamos a un abordaje muy utilizado del PIB que es el análisis de los bienes y servicios finales que lo

componen según cómo fueron demandados, es decir, según su destino o uso final dentro del período del que se trate.

Existen cuatro destinos posibles de la producción de un período.

5.1. Consumo

Si los bienes y servicios son destinados o vendidos a las familias u hogares constituyen lo que denominamos *consumo privado*. Este agregado, que en adelante denominaremos con una “C”, comprende a todos los bienes y servicios adquiridos por las familias, a excepción de las viviendas, e independientemente de si fueron consumidos o utilizados dentro de ese período. Por ejemplo, una familia puede decidir comprar un pack de doce latas de atún, consumir sólo seis durante este año y dejar seis para el siguiente, pero para las cuentas nacionales las doce latas estarán incluidas en el consumo de este año.

5.2. Inversión

El segundo posible destino de la producción es la *inversión*, que es la adquisición de bienes de capital por parte de las empresas y el Estado. Cabe aclarar que para las cuentas nacionales este concepto no tiene nada que ver con la inversión financiera, es decir, depositar dinero en un plazo fijo bancario no es una inversión para las cuentas nacionales. La demanda de inversión es la demanda o compra de bienes de capital y está compuesta por cuatro rubros principales:

- Construcciones o inversión residencial, que incluye la adquisición de nuevos caminos, rutas, instalaciones, depósitos, galpones y viviendas (en este último y único caso, son las familias las que utilizan estos bienes de capital).
- No se computa como inversión la compra de una instalación o depósito elaborados/producidos en períodos anteriores, es decir, un “cambio de manos” de este tipo de activos. Recordemos que estamos analizando cómo y quién demanda los bienes que se producen en el período.
- Maquinarias y equipos, que incluye la demanda de nuevas máquinas y equipos para producir.

- Equipo de transporte, que incluye la adquisición de nuevos equipos de transporte.

- Otros activos fijos, que incluye gastos en investigación y desarrollo, recursos biológicos cultivados (son recursos animales y recursos de árboles, cultivos y plantas que generan productos repetidamente, cuyo crecimiento natural y regeneración se encuentran bajo la responsabilidad y gestión de unidades institucionales) y exploración de minas (constituida básicamente por los gastos en exploración de petróleo y de gas natural y de yacimientos no petrolíferos, dé o no resultados para la empresa).

A la suma de los agregados a), b), c) y d) también se la denomina *Inversión Bruta Interna Fija* (IBIF) o *Inversión Fija*, para resumir. Asimismo, a la suma de los agregados b) y c) se denomina *Equipo Durable de Producción*.

Además, la inversión puede ser inversión bruta o neta:

$$(10)IN = IB - D$$

Donde IB es inversión bruta, IN es inversión neta y D es la depreciación o desgaste de los bienes de capital que se heredan de períodos anteriores. Calcular la inversión neta tiene como finalidad tener una idea más precisa de cómo se está modificando el stock de capital de las empresas (y, por lo tanto, la capacidad productiva del país). Por ejemplo, si todo el gasto en inversión de este período tiene como objetivo reponer o arreglar las máquinas preexistentes y desgastadas, entonces el stock neto de capital del país no se incrementará. Eso se traduce contablemente en una inversión neta igual a cero.⁸

8. Hay que aclarar que con frecuencia se propone también incluir en el agregado de inversión a los gastos en enseñanza y aprendizaje como una forma de inversión en capital humano. Al respecto, el INDEC señala que “Sin embargo, si bien los conocimientos, las habilidades y la calificación son activos en un sentido amplio del término, no pueden equipararse a los activos fijos tal como se entienden en el SCN. No son producidos, sino adquiridos mediante el aprendizaje, el estudio y la práctica, actividades que no constituyen procesos de producción. Los servicios de enseñanza son producidos por las escuelas, colegios, universidades, etcétera, y los consumen los estudiantes en el proceso de adquisición de los conocimientos y habilidades. Los activos educativos se incorporan a las personas como tales y no pueden transferirse a otros ni figurar en los balances de las empresas en las que dichas

5.3. Consumo público

Un tercer destino posible para los bienes y servicios producidos es el *consumo público*, es decir, las adquisiciones de bienes y servicios de consumo por parte del sector público (nacional, provincial y municipal). Este componente, al que denominaremos G, incluye los bienes adquiridos directamente por el Estado como, por ejemplo, la compra de alimentos para un comedor escolar, y también servicios de consumo colectivo que brinda el Estado: administración pública, educación, salud, defensa, justicia, etc. Para estimar este gasto, como el Estado es también quien los produce, se consideran los costos de producirlos. Es decir, para estimar el gasto en servicios de educación pública se consideran tanto los salarios de los docentes como la pintura para la refacción de aulas, entre muchos otros costos de producir este servicio.

Antes de continuar, es preciso hacer un par de aclaraciones adicionales al concepto de consumo público. La primera es que este componente no incluye transferencias del sector público al sector privado (como, por ejemplo, el pago de jubilaciones, planes sociales, seguros de desempleo, etc.). Recordemos que estamos clasificando a los bienes y servicios producidos según su uso, o según quién y por qué se demandan. La segunda es que este componente tampoco incluye el gasto del sector público en bienes de capital (construcciones, maquinarias, equipos, etc.), que están incluidos en el agregado inversión que analizamos previamente. Estas dos cuestiones son importantes a la hora de diferenciar este componente – consumo público– del “gasto público” que solemos escuchar más seguido y del que vamos a hablar más adelante. En particular, el agregado macroeconómico que se denomina *gasto público* sí incluye las transferencias y la inversión pública.

personas trabajan (excepto en casos poco frecuentes cuando personas altamente calificadas se contratan para trabajar con determinados empleadores para un período específico). No obstante, la índole flexible del SCN acepta un tratamiento alternativo para el registro del capital humano que podría darse como extensión del marco central del SCN en forma de cuenta satélite” (INDEC, 2016: 76).

5.4. Exportaciones

Ahora bien, hay bienes y servicios que se producen en el país en un determinado período y no son destinados ni a las familias, ni a las empresas, ni al Estado: son destinados al resto del mundo. Es decir, son bienes y servicios demandados por las familias, empresas y gobiernos de otros países, a quienes agrupamos en el agregado “no residentes”, es decir, que residen en el exterior. Los bienes y servicios demandados por no residentes se llaman *exportaciones*, las denominamos con una X y son el cuarto destino o uso posible de nuestra producción. Se puede notar que no importa el tipo de bienes que sean, siempre que se destinen al resto del mundo serán considerados bienes finales con destino a la exportación.

5.5. El papel de las importaciones

Hasta aquí hemos concluido que la producción doméstica puede ser destinada a las familias con fines de consumo (C), a las empresas y al sector público con fines de inversión (I), al sector público con fines de consumo (G) o al resto del mundo (X). Es decir que si tuviéramos los datos de cuánto consumieron e invirtieron las familias, las empresas, el Estado y los no residentes en cierto período podríamos sumarlos y obtener también el valor del PIB de ese período. No obstante, eso no sería del todo correcto, en tanto las familias no sólo consumen bienes y servicios producidos domésticamente (que es lo que mide el PIB) sino también aquellos que se producen en el resto del mundo y llegan a nuestro país, es decir, importados. Por ejemplo, gran parte de los automóviles que consumimos los argentinos están elaborados en Brasil y, por lo tanto, sería un error sumar esos automóviles cuando estamos calculando nuestra producción local. Lo mismo ocurre con las empresas y con el sector público: hay bienes y servicios que consumen e invierten estos sectores, pero que no fueron producidos domésticamente. Incluso las exportaciones argentinas pueden incluir bienes importados (así como hay automóviles que consumimos los argentinos y son importados desde Brasil, hay automóviles argentinos exportados a Brasil que contienen autopartes que son fabricadas

en ese país, es decir, importadas). Para resolver esto, debemos restarle las *importaciones*, que llamaremos *M*, a todos los gastos de consumo privado y público, inversión y exportaciones.

5.6. Hacia la identidad básica de las cuentas nacionales

Si bien ya estaríamos en condiciones de equiparar el PIB a todos sus destinos o demandas posibles (la suma del consumo privado, la inversión, el consumo público y las exportaciones menos las importaciones), resta realizar una aclaración adicional. Puede ocurrir con facilidad que no todo lo que se produce en un país sea demandado o vendido en ese período. Algunos bienes que se producen en determinado año pueden ser vendidos un año más tarde, y también este año una empresa puede vender bienes que produjo años anteriores y tenía guardados en algún depósito. De modo que podría pensarse que la suma de los bienes finales según los distintos usos puede conducir a un error como medida del PIB.

En general, es común que las empresas productivas mantengan una cantidad de bienes o mercaderías en depósito, de modo de hacer frente a cambios no previstos en las ventas. Por ejemplo, una fábrica de mamaderas puede producir más mamaderas este período que las que estima venderle a las farmacias y supermercados. Ello lo puede hacer, por ejemplo, porque obtiene economías de escala si produce en mayor cantidad: compra más material y consigue un precio menor por él, aprovecha más horas del funcionamiento de la máquina, guarda mercaderías considerando que el precio de ellas puede aumentar en el futuro, etcétera. La contabilidad nacional brinda herramientas para evitar incurrir en estos errores en el cálculo del PIB a partir de la suma de las diferentes demandas.

En nuestro ejemplo, si la empresa produjo más mamaderas que las que vendió en ese período la diferencia se contabiliza como una *variación de existencias* positiva; y si ocurre que para afrontar las ventas de este período tuvo que recurrir al stock previo de mamaderas, entonces la variación de existencias es

negativa (es decir, si este período produjo 100 maderas pero vendió 120 unidades, necesariamente habrá disminuido sus existencias de maderas en 20).

Comúnmente, la variación en existencias se incluye en el componente inversión, como un componente adicional a la inversión fija. Tiene sentido que forme parte de este componente de la demanda para las cuentas nacionales en tanto podría obedecer a una decisión de la empresa de ganar valor produciendo mercadería por demás. Es decir que:

$$(11) IB = IBIF + VE$$

Sin embargo, en la práctica la variación de existencias contempla la acumulación de stocks con motivos de inversión y también la acumulación de stocks por insuficiencia de demanda del total de los bienes producidos, es decir, acumulación involuntaria o no programada por las empresas. Y es la variación de existencias, incluido en uno de los destinos finales como es la inversión, lo que permite que la suma del gasto total siempre sea igual al PIB.

En el caso de nuestro país, en la actualidad el INDEC no publica la variación de existencias como un componente de la inversión sino como un componente independiente que es la diferencia entre la producción u oferta y la demanda o ventas.⁹ Resulta ilustrativo, por lo tanto, del papel que juega en la ecuación la variación de existencias: es el componente que permite igualar la oferta (todo lo producido) con la demanda (todo lo demandado). La “trampa” está en que se incluye dentro de la demanda todo lo producido, pero no vendido o se excluye de la demanda todo lo vendido por encima de lo producido.

Siguiendo la metodología tradicional, nosotros vamos a continuar la convención de incluir la variación de stocks como inversión, tal cual describimos en la última ecuación. En consecuencia:

$$(12) PIB \equiv C + I + G + X - M$$

9. Puede comprobar esta afirmación en los cuadros de oferta y demanda publicados en la sección Economía/Cuentas Nacionales/Agregados macroeconómicos del sitio web del INDEC.

Es decir, equiparamos la producción u oferta de bienes producidos localmente (PIB) al gasto o demanda de los residentes y no residentes en bienes producidos localmente, donde estamos incluyendo como parte de dicha demanda al gasto de las empresas en acumulación de stocks y que, en rigor, no necesariamente es una demanda de inversión.

La ecuación (12) se denomina también “identidad básica de las cuentas nacionales” y constituye una nueva manera de estimar el PIB, que es a partir del gasto total en bienes producidos domésticamente, que también llamamos *demanda agregada (DA)*:

$$(13) PIB \equiv DA \equiv C + I + G + X - M$$

En nuestro ejemplo previo de la economía sencilla que produce trigo, harina y pan, el pan era nuestro único bien final, cuyo destino probablemente sea el consumo privado. De esta forma, al ser el consumo privado el único destino final, compuesto por un único bien, su producción conformaría el total del PIB.

Ahora estamos en condiciones de analizar algunos desprendimientos importantes de esa ecuación:

- Si sumamos M a un lado y otro de la ecuación, se cancela la participación de las importaciones en la parte derecha y obtenemos la siguiente ecuación:

$$(14) PIB + M \equiv C + I + G + X = \cancel{M} + M$$

Del lado izquierdo encontramos la *oferta global*, es decir, todos los bienes y servicios que se ofrecen en el país, compuesta por la oferta de bienes y servicios que se producen en el país (PIB) y aquellos que provienen del exterior (M). En concordancia, del lado derecho, obtenemos la *demanda global*, es decir la demanda de bienes y servicios finales, tanto los consumidos domésticamente, como los que se consumen en el exterior.

- A la diferencia entre X e M la llamamos *balanza comercial* o *exportaciones netas (XN)*. Si dicha diferencia es positiva, decimos que nuestro país tiene un *superávit comercial* (vende más al resto del mundo que lo que le compra); si es negativa, tiene *déficit comercial*; si es cero, hay *equilibrio comercial*. Al resto de

la DA la llamamos *gasto en absorción interna* (AI) y es toda la demanda que proviene de los residentes.

$$(15) DA = AI + XN$$

$$(16) AI = C + I + G$$

$$(17) XN = X - M$$

6. Producto Neto y Producto Nacional

Cuando en el cálculo de la producción total del país a través de los destinos del mismo se suma la inversión neta, en vez de bruta, obtenemos el Producto Interno *Neto* (PIN), en vez del PIB. Expresado de otra manera, el PIN se calcula restando las depreciaciones de los bienes de capital al PIB:

$$(18) PIN = PIB - D$$

Por otro lado, a menudo también vamos a escuchar hablar del Producto o Ingreso *Nacional* Bruto (YNB), en lugar del producto o ingreso interno (PIB). La diferencia radica en que el primero tiene en cuenta un criterio de nacionalidad mientras que el segundo, un criterio geográfico. Cuando hablamos del Producto Interno Bruto sumamos los bienes y servicios producidos dentro de los límites geográficos del país o territorio que estemos considerando e independientemente de si los factores de producción empleados para ello son nacionales o extranjeros. Por su parte, el Producto Nacional Bruto considera los bienes y servicios producidos por factores de producción (principalmente capital y trabajo) nacionales, independientemente de donde éstos residan.

La manera de estimar el Producto o Ingreso Nacional Bruto es sumando los ingresos o rentas recibidas por factores de producción nacionales que están residiendo en el exterior y restando las rentas pagadas a factores de producción de propiedad extranjera que residen en Argentina:

$$(19) YNB = PIB + RNFE = RR - RNR$$

Donde RR es el ingreso que los residentes del país obtienen en el exterior, RNR es el ingreso que los extranjeros obtienen en el país y RNFE son las rentas netas de factores del exterior.

En Argentina (y en general en los países de América Latina), las rentas pagadas a factores extranjeros están constituidas casi en su mayoría por pagos de intereses por las deudas contraídas con no residentes (deuda externa) y remesas de utilidades y dividendos de las empresas extranjeras radicadas en el país, y presentan magnitudes apreciables.¹⁰ En tanto las rentas cobradas por esos conceptos son bastante menos significativas, el YNB o PNB es siempre inferior al PIB.

7. Economía no observada

Parte de la producción de un país se realiza de forma no registrada, no observada o informal. Esta producción incluye tres tipos de actividades: producción oculta (actividades ocultas al Estado para evitar el pago de impuestos o el cumplimiento de reglas de registro y protección de los trabajadores, y actividades ocultas por deficiencias en la recopilación de información), producción ilegal (por ejemplo, la producción de drogas ilegales) y producción informal (en unidades productivas con bajo nivel de organización¹¹).

En algunos países la participación de las actividades informales es muy significativa (Argentina es uno de ellos) y, por lo tanto, se estima y se incluye como parte del PIB. Según las estimaciones del INDEC, el peso de la producción informal en el PIB argentino en el año base (2004) alcanzó el 20% y es la participación que utiliza para estimar la economía no observada todos los años (INDEC, 2016: 21).

10. En el caso de Argentina, las rentas del trabajo son poco significativas, pero ello no es así en otros países de América Latina, especialmente de Centroamérica.

11. Normalmente hogares, que en muchos casos no tienen obligación de registrarse con las autoridades fiscales. Estas actividades se incluyen dentro del PIB con excepción de los servicios personales y domésticos producidos por los hogares para su autoconsumo (por ejemplo, el cultivo de verduras en el hogar para autoconsumo).

8. Comentarios finales

En este capítulo introdujimos algunas estimaciones básicas de las cuentas nacionales. Por una parte, a través de la construcción del indicador que llamamos PIB, pudimos analizar, no sólo la medición de la actividad económica de un país o región, sino también, información acerca de la distribución del ingreso generado, los aportes al producto de los diferentes sectores de producción y los usos o destinos de lo producido. También pudimos aprender sobre la importancia de estimar variables en términos reales, conocer la identidad básica de las cuentas nacionales, definir la demanda agregada y entender algunas especificidades de la estimación de estos indicadores, como por ejemplo, el abordaje de la economía informal. Con todo ello, contamos ahora con herramientas fundamentales para conocer y analizar el estado de situación de la economía argentina y mundial. A la vez, conocer los indicadores que recorrimos durante todo el capítulo nos permitirá introducir en los próximos, teorías y nuevos conceptos entre las variables económicas.

Bibliografía

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2019) Panorama Social de América Latina, 2018, LC/PUB.2019/3-P, Santiago.
- Damill, M. (2004). Macroeconomía y Políticas Económicas en la Argentina: Una introducción. Parte I. Capítulos 1 y 2. CEDES. *Mimeo*.
- INDEC (2020). Preguntas frecuentes sobre el Sistema de Cuentas Nacionales. *Notas al pie*, (5). Recuperado de https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/economia/preguntas_frecuentes_cuentas_nacionales_nota_5.pdf
- INDEC (2016). Cuentas Nacionales. Metodología de Estimación. Base 2004 y serie a precios constantes y corrientes. Buenos Aires: INDEC.

Capítulo 4

La revolución keynesiana y la teoría macroeconómica

Pablo López y Marcelo Bruchanski

1. Introducción

En el capítulo 3 analizamos las principales identidades de la contabilidad nacional y observamos que a través de ellas podemos organizar información económica y avanzar en la descripción de ciertos comportamientos agregados de la economía. Por ejemplo, pudimos entender cómo se mide el PIB en determinado período, el peso de los diferentes componentes de la demanda agregada, la participación de los diferentes sectores de producción en la generación de valor, cómo se calcula la tasa de crecimiento del PIB, entre otras variables. Sin embargo, el análisis que se desprende de la contabilidad nacional es puramente descriptivo. Es decir, contando únicamente con la información de las cuentas nacionales no podemos explicar por qué suceden dichos comportamientos ni establecer la causalidad entre las variables, sino solo cuantificarlos y describirlos.

También vimos que, en el marco de las cuentas nacionales, la oferta de bienes y servicios (medida a través del PIB) es siempre igual a la demanda de ellos, ya que la variación de existencias o stocks de las empresas (que se contabiliza como parte de la inversión) es la variable que absorbe las posibles diferencias. Dicho en pocas palabras, si una empresa no vende su producción, se incrementarán sus stocks y para las cuentas nacionales se engrosará la demanda de inversión por la variación positiva de existencias. Es como si la empresa se demandara a sí misma la producción. Como se trata de una

metodología para medir lo producido durante un período de tiempo, este artilugio resulta útil para captar a través de la demanda todo lo producido (aún aquello que fue producido, pero no vendido).

En este capítulo vamos a introducir otro tipo de análisis, que va más allá de lo meramente descriptivo, y que es el análisis macroeconómico. Es decir, vamos a analizar el sistema económico en conjunto, pero prestando atención al comportamiento de las variables económicas, a sus causas y efectos, y a las posibles consecuencias de determinadas acciones, concibiendo, en este caso (y dándole especial atención), al desequilibrio como un escenario posible.

Por ejemplo, usando los datos de las cuentas nacionales podríamos percibir que en un período en el que el gasto público creció, el producto (PIB) también lo hizo. Pero necesitamos un análisis más profundo, apoyado en un marco teórico, para entender cuál es la relación causal y por qué existe esa relación positiva entre ambas variables económicas. ¿Es el gasto público el que impulsó al producto de la economía? O, por el contrario, ¿es el hecho que el producto aumentó lo que provocó que también lo hiciera el gasto público? Más aún, ¿hay otra variable que impulsó tanto al producto como al gasto público? En definitiva, se trata de entender en qué medida la demanda agregada puede provocar aumentos en el producto e impulsar la actividad económica. Dicho análisis corresponde al terreno de las teorías macroeconómicas y, sin temor a exagerar, podemos decir que es el eje central de las discusiones y los debates económicos.

Históricamente, el puntapié inicial que marca el nacimiento del análisis macroeconómico moderno como un enfoque coherente y sistemático de la economía en su conjunto es la *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero* (en adelante, la TG), la principal obra del economista británico John Maynard Keynes, publicada en 1936. Es por ello que se reconoce a Keynes como el pensador de referencia de todas las escuelas de pensamiento macroeconómico. En este capítulo, entonces, nos ocuparemos de desarrollar los principales conceptos del pensamiento keynesiano y el llamado *modelo keynesiano simple*.

2. De la micro a la macroeconomía

Desde el nacimiento de la escuela marginalista (en las últimas décadas del siglo XIX) hasta la década de 1930 del siglo pasado, la ciencia económica estuvo dominada por el pensamiento neoclásico, que se basó en el estudio de las decisiones individuales de productores y consumidores, es decir, en lo que hoy conocemos como *microeconomía* (tema analizado en el capítulo dos).

La conclusión principal de este tipo de análisis es la imposibilidad de que existan situaciones de desequilibrio en los mercados de forma sostenida, tanto en los mercados de bienes (excesos de oferta o demanda de bienes) como en el mercado de trabajo (desempleo o sobreempleo), siempre y cuando los mercados actúen competitivamente y sin interferencia estatal. Si existe algún desequilibrio, los mecanismos del mercado implícitos en los movimientos de los precios, los salarios y la tasa de interés aseguran el retorno al equilibrio, es decir, eliminan los excesos de oferta o demanda.¹

En el mercado de trabajo, según la visión neoclásica, un exceso de oferta de trabajo (es decir, una situación de desempleo en la que hay más personas ofreciendo su mano de obra que empresas demandando trabajadores), no podría perdurar en el tiempo ya que debería corregirse automáticamente con la caída del salario real hasta alcanzarse el equilibrio (situación caracterizada como de pleno empleo por la ausencia de desempleo). Los mercados garantizarían así el mejor resultado. En el equilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo queda fijado el nivel de empleo y, por lo tanto, el nivel de producción, sin necesidad que intervenga la demanda agregada. De esta manera, el análisis microeconómico se extiende a la macroeconomía a partir de la Ley de Say: la oferta o producción crea su propia demanda y no hay lugar para desequilibrios duraderos.

Sin embargo, este marco teórico fue severamente cuestionado a partir de la Gran Depresión que estalló en 1929 por una caída dramática de la Bolsa

1. Recordemos que, según esta teoría, un exceso de oferta de bienes se elimina o resuelve con una caída en sus precios. De igual modo, un exceso de oferta de trabajo (desempleo) se elimina con la caída del salario. Lo contrario sucede con los excesos de demanda.

de Nueva York, que derivó en una ola de quiebras bancarias en todo Estados Unidos. Rápidamente la crisis se esparció al resto del mundo.

Esta crisis bancaria y financiera tuvo su correlato en la actividad económica y el empleo: prácticamente en todos los países (a excepción de la Unión Soviética) sufrieron pérdidas récord en la producción, especialmente la industrial, y ello derivó en un crecimiento exponencial de la tasa de desempleo: en Estados Unidos esta creció desde un 3,2% en 1929 a un 25,2% en 1933.

Este exceso de oferta de trabajo sostenido en el tiempo es inexplicable desde la visión neoclásica de la economía: el predominio del equilibrio estable con pleno empleo en el cual se basa dicha teoría nada tenía que ver con la realidad de la época. Más aún, la teoría neoclásica no brindaba herramientas o recetas que le permitieran a los gobiernos combatir el desempleo. La baja del salario real no conducía a eliminar el exceso de oferta de trabajo, ya que las empresas no estaban dispuestas a contratar trabajadores aún a salarios muy bajos. En efecto, los gobiernos comenzaron a desoír las recomendaciones de la teoría económica dominante y tomaron decisiones contrarias a esa visión: con diferentes instrumentos procuraron dar impulso a la demanda agregada. El ejemplo paradigmático es el del New Deal en Estados Unidos, que consistió en un programa de fuerte intervención estatal a través de la inversión y el gasto público, que se inició en 1933. Con mayor o menor intensidad esto fue replicado por otros gobiernos a lo largo y ancho del globo.

Es en este contexto que Keynes, a partir de su TG, procuró brindarle un marco teórico a esos cursos de acción de política económica y, en el mismo ejercicio, realizar la crítica definitiva a la teoría neoclásica. Pensar que las decisiones racionales de los productores y consumidores iban a resolver el altísimo desempleo y la persistente recesión, tal como sostenía la teoría neoclásica, era una opción muy ingenua; se volvía ineludible, entonces, indagar en explicaciones que tomaran en cuenta los hechos económicos a nivel agregado. Esta es la primera gran innovación de Keynes: salir del enfoque microeconómico y plantear el análisis económico desde la macroeconomía.

La desocupación y la recesión son los principales problemas macroeconómicos que la teoría keynesiana tiene como objetivo abordar (y son los típicos problemas que aborda la macroeconomía en la actualidad). El análisis deja de

estar centrado en los individuos y sus comportamientos, y pasa a estar asentado en los agregados económicos. El ejercicio se basa en el convencimiento de que los movimientos de las grandes variables económicas, si bien son resultado de las decisiones y comportamientos de los individuos, no se explican meramente por la suma de las partes. Volveremos sobre este punto más adelante.

La teoría keynesiana se erigió a partir de entonces como el cuerpo teórico que dominó la praxis de la ciencia económica durante las siguientes décadas. Hasta la década de 1970, dominó en el accionar de los gobiernos la convicción de que el Estado, a través de regular la demanda agregada mediante la inversión y el gasto público, poseía en su poder las herramientas para sostener altos niveles de actividad y combatir el desempleo. El pensamiento keynesiano fue la base conceptual de los Estados de bienestar que se erigieron en todo el mundo en la segunda posguerra. Esta forma de intervención estatal entró en crisis en la década de 1970 y, con ella, la propia teoría keynesiana inició un proceso de descrédito que volvería a ubicar a la economía neoclásica en el sitio de teoría económica dominante (tema que se presentará en el capítulo 10).

3. La negación de la Ley de Say

Un punto central de la crítica de Keynes a la teoría neoclásica fue la negación del cumplimiento de la Ley de Say: la oferta no crea a la demanda. Como vimos en el capítulo 2, la teoría neoclásica basó sus enseñanzas para la macroeconomía en la Ley de Say que establece que cualquiera sea el nivel de producción u oferta, éste encontrará un nivel similar de demanda agregada. Es decir, cualquier aumento de la producción generará un incremento similar en la demanda, de tal forma que el equilibrio entre la oferta y la demanda agregadas es la posición a la que automáticamente tiende todo sistema económico y, por lo tanto, el único estado de reposo posible. La flexibilidad de precios, salarios y tasas de interés asegura este resultado.

Para la economía neoclásica, por tanto, la Ley de Say opera como una ley física que hace que la demanda se acomode a la oferta, así como la ley de gravedad asegura que los objetos son atraídos por el centro de la Tierra. A su vez, siempre que haya factores desempleados, las empresas tendrán incentivos

para contratarlos y aumentar la producción, ya que esa mayor oferta de bienes encontrará demanda en el mercado. El resultado, en consecuencia, se alcanza con el equilibrio de todos los mercados, incluido el de trabajo (el equilibrio implica el pleno empleo de la fuerza de trabajo, por lo que no admite desempleo involuntario). La conclusión fundamental de la teoría neoclásica es, entonces, que el equilibrio con el pleno empleo de los factores productivos (incluyendo el factor trabajo) es la situación normal e inevitable a la que tiende cualquier economía, siempre que el Estado se abstenga de interferir en los mecanismos de mercado.

Keynes fue especialmente crítico con la Ley de Say, sosteniendo que ésta no se cumplía como indicaba la teoría neoclásica. Lejos de afirmar que es la oferta la que crea la demanda de bienes y servicios, la observación de la dinámica de las economías, especialmente durante la Gran Depresión, lo llevó al economista británico a concluir que la demanda agregada es la variable central que puede dinamizar (o estancar) a todo el sistema económico.

Las implicancias de esta conclusión son muy potentes: si la demanda agregada no se acomoda automáticamente a la oferta como pregonaba la Ley de Say, entonces pueden presentarse situaciones de deficiencia de demanda, y la economía puede encontrarse en un estado de reposo con baja actividad y con desempleo. Cuando los niveles de demanda son bajos, hay desempleo involuntario que no se corrige de manera automática. No hay movimiento de salarios que permita sacar a la economía de esta situación, es decir, la conclusión de Keynes es que el mercado no puede garantizar la eliminación del desempleo. Ante una situación de baja actividad económica, en la que una parte de los trabajadores no consigue trabajo, aunque lo busca activamente, las empresas no los contratan, independientemente del nivel de salario, porque perciben que no venderán su producción. No se trata entonces del nivel de salario adecuado para garantizar el pleno empleo, sino de la existencia o no de demanda de bienes y servicios para vender la producción. Este es el eje de la teoría keynesiana, como desarrollaremos a continuación.

Recordemos que los componentes de la demanda agregada son el consumo, la inversión, el gasto público y las exportaciones. Dado que las exportaciones dependen de la demanda del resto del mundo y, por lo tanto, escapan al

control del país originante, Keynes puso el foco en los otros tres componentes de la demanda: la dinámica del consumo privado y la inversión privada fueron objeto de su atención, así como también las posibilidades del Estado de afectar la demanda agregada a través del gasto público.

Si bien la TG de Keynes se ocupa de diferentes puntos del funcionamiento de una economía y despliega numerosas críticas a la teoría neoclásica, en este capítulo nos centraremos en su crítica a la Ley de Say y a la explicación del desempleo. Para ello, desarrollaremos el llamado modelo keynesiano simple.

4. El modelo keynesiano simple

Este modelo fue desarrollado en forma posterior a la publicación de la TG de Keynes, intentando captar, de una manera sencilla, la visión de dicho autor acerca de la dinámica económica y, en especial, de la interacción entre la demanda agregada y el nivel de producción. El llamado modelo keynesiano simple es el más sencillo de los modelos macroeconómicos. Repasando un poco, un modelo económico busca captar regularidades y causalidades entre variables que se expresan en ecuaciones matemáticas a partir de supuestos, con el fin de analizar las consecuencias del movimiento de una variable económica sobre las otras y entender ciertos aspectos de la economía.

En particular, el modelo keynesiano intenta explicar cómo se determina (y de qué depende) el nivel de producción de una economía. La variable a ser determinada, entonces, se simboliza con la letra Y (producción o ingreso).² El modelo se plantea para una economía cerrada (no hay comercio con otros países, es decir, no hay exportaciones ni importaciones) y con precios fijos (más adelante comprenderemos mejor este supuesto).

Al ser un modelo keynesiano, el punto de partida es la demanda agregada. Por sencillez, supondremos inicialmente que no hay sector público, de

2. Recordemos que en el capítulo 3, que repasa cuestiones básicas de las cuentas nacionales, se explica que, a nivel macroeconómico, producción e ingresos son coincidentes, ya que todo lo que se produce se desagrega (o se reparte) entre quienes participaron del proceso productivo.

tal manera que los únicos componentes de la demanda agregada (DA) son el consumo (C) y la inversión (I).

$$DA = C + I \quad (1)$$

Debemos definir ahora cómo se comportan los dos componentes de la demanda agregada. Siguiendo a Keynes, el consumo se plantea como una proporción del ingreso y se expresa en la siguiente ecuación:

$$C = f(Y)$$

$$C = c \cdot Y \quad (2)$$

Donde c es la *propensión marginal a consumir*, que indica qué parte del ingreso se destina al consumo y, por lo tanto, al ser una proporción, es un número entre 0 y 1. Por ejemplo, si una familia tiene una propensión marginal a consumir (c) de 0,8, eso significa que destina el 80% de su ingreso a consumir (a comprar bienes y servicios). Si una familia destina todo su ingreso a consumir, entonces tendrá una propensión marginal a consumir igual a 1 y el consumo será entonces igual a su ingreso, es decir, $C = Y$.

Adicionalmente, otra forma de interpretar la propensión marginal a consumir es a partir de aumentos en el ingreso: la propensión marginal a consumir indica cuánto aumenta el consumo por cada peso que aumente el ingreso (en el ejemplo con $c = 0,8$, el consumo aumentaría 80 centavos por cada peso que aumenta el ingreso). El hecho que una familia no consuma todo su ingreso expresa la posibilidad de ahorro. Cualquier ingreso no consumido en un período es automáticamente ahorro, por lo que, aunque no es parte de la demanda agregada, la función de ahorro actúa como un complemento necesario de la función consumo. Si la propensión marginal a consumir es de 0,8, habrá una propensión marginal a ahorrar de 0,2: de cada peso de ingreso se consumen 80 centavos y se ahorran 20. O, lo que es lo mismo, aquella familia está ahorrando el 20% del ingreso, ya que aquella parte del ingreso que no se consume se destina inexorablemente al ahorro. Retomaremos este punto más adelante.

Continuando con la demanda agregada, el otro componente que forma parte de la misma, además del consumo, es la inversión. A los efectos del modelo, la inversión es una variable autónoma, es decir, no guarda relación alguna con otra variable.

$$I = \bar{I} \quad (3)$$

Considerar de esta forma a la inversión es una simplificación extrema. Se podrían pensar formas más complejas (y más realistas) de plantear el comportamiento de la inversión como, por ejemplo, su dependencia de la tasa de interés, algo que a todas luces sucede en la práctica. Dado que la tasa de interés es el costo de tomar un crédito, y en virtud de que las decisiones de inversión implican montos considerables que muchas veces se obtienen a través de préstamos, los movimientos en las tasas de interés son clave para determinar movimientos en la inversión. Cuando los bancos ofrecen préstamos a empresas con bajas tasas de interés están incentivando a estas a endeudarse para invertir en la producción. Lo contrario sucede cuando la tasa de interés sube: no es atractivo endeudarse para invertir en la producción, sino que, por el contrario, las colocaciones financieras ganan terreno por sobre las inversiones productivas.

Sin embargo, en el modelo keynesiano simple, la tasa de interés no juega ningún papel, en un intento de simplificación al extremo que busca poner el foco en un aspecto innovador de la visión de Keynes acerca de la inversión. En la TG, Keynes plantea que la demanda de inversión productiva contiene un componente emocional que no guarda relación con ninguna otra variable. Como las inversiones productivas no generan un resultado inmediato, sino que maduran en un horizonte de tiempo futuro, en la decisión de invertir o no entra en consideración la percepción que tienen las empresas acerca del futuro. Según Keynes, como nadie puede saber a ciencia cierta qué es lo que nos deparará el futuro, la inversión termina dependiendo de “individuos con temperamento sanguíneo” y/o del comportamiento especulativo de los mercados de valores.

En determinados momentos, los empresarios son optimistas acerca del futuro y están muy dispuestos a invertir. Sin embargo, sin motivos claros, las expectativas pueden cambiar y deprimir los niveles de inversión. De esta manera, la inversión puede comportarse de manera impredecible: a períodos de optimismo con altos niveles de inversión le pueden seguir períodos de pesimismo entre los empresarios en los que la inversión se desploma. En definitiva, con el hecho de considerar a la inversión como una variable autónoma (que podrá subir o bajar sin una explicación concreta, como un dato que proviene desde fuera del modelo), el modelo keynesiano simple busca captar ese comportamiento errático de la inversión: su nivel no se puede explicar de forma sistemática por ninguna otra variable.

En definitiva, la demanda agregada en el modelo se expresa de la siguiente forma:

$$DA = cY + \bar{I} \quad (4)$$

Como sabemos, como en todo sistema económico, el equilibrio se produce cuando la oferta agregada se iguala con la demanda agregada. Dado que la oferta no es otra cosa que el nivel de producción (Y), el equilibrio se expresa de la siguiente manera:

$$Y = DA$$

Reemplazando DA por sus componentes, llegamos a

$$Y = C + I \quad (5)$$

$$Y = cY + \bar{I}$$

Si despejamos Y ,

$$Y - cY = \bar{I}$$

$$Y(1 - c) = \bar{I}$$

$$Y_{eq} = \bar{I} \cdot \frac{1}{(1 - c)} \quad (6)$$

Cuando la economía alcanza Y_{eq} encontrará su estado de reposo, su equilibrio. Esto es así ya que, de no estar la economía en ese nivel de producción, el exceso de demanda o de oferta hará aumentar o disminuir la producción respectivamente. Como se ve, este modelo se diferencia del neoclásico (visto en el capítulo 2), en el cual los precios se ajustan para llegar al equilibrio. En el modelo keynesiano simple, en cambio, el proceso de ajuste al equilibrio se produce de la siguiente manera:

i) Si la oferta supera a la demanda, las empresas empezarán a acumular producción sin vender (stocks o existencias) y, por lo tanto, reducirán la producción, acercándola paulatinamente al nivel de demanda. Solo cuando la oferta iguale a la demanda las empresas estarán conformes con su nivel de producción.

ii) Si la demanda supera a la oferta, las empresas empezarán a vender producción acumulada (stocks) y ese hecho les indicará que tienen que aumentar la producción. Solo cuando la oferta alcance los niveles de demanda las empresas estarán conformes con su nivel de producción.

Por lo tanto, la economía solo encontrará su estado de equilibrio cuando la producción se iguale con la demanda (en ese punto, Y alcanza su nivel Y_{eq}). Notemos de la ecuación (6) que el nivel de producción depende exclusivamente de la demanda: tanto de la inversión autónoma ($\bar{I}$) como de la propensión a consumir (c). En consecuencia, el nivel de producción solo se podrá modificar de manera duradera alcanzando un nuevo equilibrio y esto solo puede suceder si cambia alguno de esos dos componentes: la inversión o la propensión marginal a consumir.

4.1. El efecto multiplicador

Veamos, por ejemplo, qué ocurre si aumenta la inversión autónoma ($\bar{I}$). Supongamos un nivel inicial de inversión $\bar{I}_0$ y un aumento de la misma (simbolizaremos el incremento de la inversión con $\Delta\bar{I}$). El nuevo nivel de inversión será, por tanto, $\bar{I}_1$

$$\bar{I}_1 = \bar{I}_0 + \Delta\bar{I}$$

Dicho de otro modo: $\Delta \bar{I} = \bar{I}_1 - \bar{I}_0$

La pregunta es, entonces, ¿cuál es el impacto en la oferta o producción de ese aumento en la inversión? Como el nivel de producción responde a la fórmula

$$Y_{eq} = \bar{I} \cdot \frac{1}{(1-c)}$$

El cambio en la producción será igual a

$$\Delta Y = \Delta \bar{I} \cdot \frac{1}{(1-c)} \quad (7)$$

Como c es un número entre cero y uno, $(1 - c)$ también estará entre cero y uno. Como sabemos, cualquier número dividido por un número entre cero y uno arroja por resultado un número mayor. Así, $\Delta \bar{I} / (1 - c)$ dará por resultado un número mayor a $\Delta \bar{I}$.

Un ejemplo numérico puede ayudar:

Supongamos que en una economía en la que la propensión marginal a consumir es de 0,8, los empresarios deciden incrementar su inversión en 100 pesos. Entonces:

$$c = 0,8 \text{ y } \Delta \bar{I} = 100$$

$$\Delta Y = \Delta \bar{I} / (1 - c) = 100 / (1 - 0,8) = 100 / 0,2 = 500$$

La variación de la producción (ΔY) es entonces de 500. Esto quiere decir que, ante un aumento de la inversión en 100, la producción termina aumentando en 500.

Como se observa en este sencillo ejemplo, un aumento de la inversión tiene un impacto muy potente en la producción. No solo la producción aumenta, impulsada por la demanda agregada, sino que aumenta incluso más que el propio componente de la demanda que dio origen al aumento. Si bien la inversión aumentó solo 100, la producción aumentó 500. Esto es así porque el consumo aumentó 400, ya que, al ser este una función del ingreso, todo aumento de la producción (y del ingreso), hace aumentar también el

consumo, según indica la propensión marginal a consumir. Y el consumo vuelve a impulsar la producción que responde a la demanda. De tal manera que se dará un proceso iterativo en el que el consumo hará subir la producción y esta, a su vez, impactará en el consumo que hará crecer nuevamente la producción. Este proceso se repite hasta que se agotan las variaciones llegando al resultado ya mencionado: el aumento de la inversión es de 100, la producción crece en 500 motorizado por el consumo que aumentará en 400 (notemos que 400 es el 80% de 500, como indica la propensión marginal a consumir).

En el ejemplo, el proceso se desencadenará de la siguiente forma: primero, las empresas aumentan la demanda de bienes de inversión en 100 pesos; esto empujará la producción de otras empresas en 100 pesos (para abastecer la mayor demanda). Los participantes en esos procesos productivos que aumentaron la producción en 100, recibirán mayores ingresos por 100. Al recibir mayores ingresos por 100, gastarán una parte de ello aumentando su consumo según indica la propensión marginal a consumir (en nuestro ejemplo, el consumo aumentará 80 pesos). Pero esto no termina aquí: la mayor demanda de consumo por 80 generará mayor producción por 80 y mayores ingresos para quienes produjeron esa mayor cantidad de bienes. Por lo tanto, volverá a aumentar el consumo, esta vez, el 80% de 80: 64. El proceso continuará con aumentos cada vez más pequeños. En definitiva, el consumo aumentará de tal manera que la producción total terminará aumentando más de 100, en nuestro ejemplo, aumentará 500.

Este es el fenómeno que Keynes llamó *efecto multiplicador*. Es decir, un aumento de un componente de la demanda agregada como es la inversión genera un aumento multiplicado en el nivel de producción de la economía.

De esta manera, queda ilustrada la visión keynesiana acerca de la potencia que posee la demanda agregada. Son los componentes de la demanda agregada los que determinan el nivel de producción y de ingresos y, a su vez, un aumento de alguno de esos componentes (como la inversión), tendrá un gran impacto en la producción y los ingresos, que se multiplican a través del consumo.

4.2. La explicación del desempleo

Según nos muestra este modelo, la demanda agregada se convierte entonces en un elemento central para cualquier economía, ya que determina el nivel de producción. Más aún, como veremos a continuación, la teoría keynesiana de la producción es al mismo tiempo una teoría de la ocupación (y del desempleo). Recordemos que la visión neoclásica sentenciaba que el desempleo se generaba como resultado de salarios reales por encima de sus niveles de equilibrio, y la receta para combatirlo era, entonces, la caída del salario.

El pensamiento keynesiano se encuentra muy lejos de esas conclusiones. Muy por el contrario, si el nivel de producción está determinado por la demanda agregada, también lo estará el nivel de empleo (y de desempleo). Cuando la demanda agregada crece, impulsa el nivel de producción, como ya explicamos. La única forma mediante la cual las empresas pueden aumentar el nivel de producción es aumentando el empleo. Al aumentar el nivel de producción aumentará el nivel de ocupación y disminuirá el desempleo. El desempleo, por lo tanto, no es una función del salario real, sino que depende de la demanda agregada.

Keynes ilustraba estas ideas sosteniendo que en situaciones de crisis económica resultaba evidente que las empresas no contratarían nuevos trabajadores en la medida que percibieran que no podrían colocar su producción. Si no hay demanda, no habrá nueva producción, ni creación de empleo.

Tabla 1. Visiones sobre el desempleo.

	Teoría neoclásica	Teoría keynesiana
Causa	Salario real alto	Deficiencia de demanda efectiva
Receta	Caída del salario real	Aumento de la demanda

Fuente: elaboración propia.

4.3. El papel del ahorro

Según la economía neoclásica, el ahorro cumplía una función positiva en las economías ya que al generar una baja en el costo de los fondos prestables (tasa de interés), impulsaba la inversión. Veremos que la visión keynesiana, una vez más, es diferente.

El ahorro, siguiendo con el modelo keynesiano simple, se expresa como un residuo del consumo. Las familias reciben ingresos que destinan o a consumir o a ahorrar. Por lo tanto, el ahorro (S) es aquella parte del ingreso que no se consume.

$$Y = C + S \quad (8)$$

$$S = Y - C$$

Si el consumo responde a la función $C = c Y$
Entonces el ahorro es $S = Y - cY$

$$S = (1 - c) Y \quad (9)$$

Donde, dado que c , la propensión marginal a consumir, es un número entre 0 y 1 (ya que expresa un porcentaje), $(1 - c)$ será también un número entre 0 y 1 y no será otra cosa que el complemento de c . $(1 - c)$ se define como la propensión marginal a ahorrar y representa la parte del ingreso que no se consume y, por ende, se ahorra. Si los individuos poseen una propensión marginal a consumir de 0,8, es porque tendrán una propensión marginal a ahorrar de 0,2. De cada peso adicional de ingreso que la economía genere, 0,8 pesos se destinarán al consumo y 0,2 pesos se destinarán al ahorro.

Ante esto, surge la pregunta inmediata: ¿qué ocurre si se incrementa el deseo de ahorrar de los individuos? En este modelo, este impulso al ahorro se expresa en un aumento de la propensión marginal a ahorrar. Ahora bien, la contracara de un aumento de la propensión marginal a ahorrar es una disminución en la propensión marginal a consumir. Si disminuye la propensión marginal a consumir, se produce una disminución en la demanda agregada, y

esto no tiene un efecto positivo, sino todo lo contrario. Ante la disminución del consumo, la producción y los ingresos se verán reducidos. Recordemos que el ingreso de la economía responde a la siguiente fórmula:

$$Y_{eq} = \bar{I} / (1-c)$$

Se desprende de esta fórmula que, si disminuye c , $(1 - c)$ aumenta y por ende, $\bar{I} / (1-c)$ disminuye. Se comprueba entonces que el ingreso se contrae. Por lo tanto, ya no es tan claro lo que ocurrirá con el nivel de ahorro. Si toda la economía incrementa sus deseos de ahorrar, se destinará al ahorro una mayor parte del ingreso, pero ahora sobre un nivel de ingreso más bajo. Este fenómeno se conoce como la “paradoja del ahorro” y muestra los límites del análisis de las decisiones de los individuos para explicar el desempeño de la macroeconomía. Con esta situación queda en evidencia que la macroeconomía no es la simple suma de los comportamientos de los individuos. Un individuo puede estar muy deseoso por ahorrar más y, sin embargo, puede no lograrlo si todos los individuos se comportan de la misma manera, ya que al ser todos más cautos y consumir menos, reducen la demanda agregada. Una reducción de la demanda agregada hace caer el nivel de producción de las empresas y los ingresos. La capacidad de ahorro, por lo tanto, disminuye.

4.4. El ahorro y la inversión

Veamos ahora cuál es la relación entre el ahorro y la inversión según el modelo keynesiano simple. De acuerdo con las relaciones aritméticas que ya presentamos, tenemos que en equilibrio se cumple que el ingreso es igual a la demanda agregada, es decir, al consumo más la inversión (ecuación (5)). Por otro lado, sabemos que los individuos destinan sus ingresos a consumir o a ahorrar (ecuación (9)). Entonces, en equilibrio se cumple simultáneamente que:

$$Y = C + I$$

$$Y = C + S$$

Por lo tanto, $C + I = C + S$

$$I = S \quad (10)$$

Tenemos entonces que, en equilibrio, el ahorro es igual a la inversión. Esta condición también se cumple para la economía neoclásica, es decir, la idea que la inversión en una economía se lleva adelante gracias a la existencia de ahorro. Sin embargo, el modo de funcionamiento de esta condición es totalmente distinto para la teoría neoclásica y para la teoría keynesiana. Para la teoría neoclásica, un aumento del ahorro genera un aumento de la inversión a través de la baja en la tasa de interés. La causalidad, por lo tanto, va desde el ahorro hacia la inversión. El ahorro es algo así como una pre-condición para la inversión.

En la teoría keynesiana es exactamente al revés. La inversión determina al ahorro. Notemos que, en el modelo, la inversión viene dada y está fijada en un valor. Por lo tanto, el ahorro deberá coincidir con ese nivel en equilibrio. Es más, ya vimos en el apartado anterior que un aumento en el deseo de ahorrar no conduce a un mayor ahorro. De hecho, podemos avanzar un paso más: el ahorro permanecerá constante cuando aumenta la propensión marginal a consumir, siempre que no se modifique el nivel de inversión. Un aumento de la inversión, por su parte, sí generará un aumento del ahorro, ya que, al ser parte de la demanda agregada, impulsa al ingreso y, por lo tanto, aumenta la capacidad de ahorro, aún sin que aumente la propensión marginal a ahorrar.

De esta manera, Keynes invierte el orden de la causalidad de la teoría neoclásica, puesto que la inversión pasa a ser la determinante del nivel de ahorro.

Tabla 2. Visiones sobre el ahorro y la inversión.

Teoría neoclásica	Teoría keynesiana
El ahorro determina a la inversión	La inversión determina al ahorro
Si aumenta el ahorro, cae la tasa de interés y aumenta la inversión	Si aumenta el ahorro, cae el consumo, caen los ingresos, por lo que finalmente el ahorro total no aumenta

Fuente: elaboración propia.

5. El modelo keynesiano incorporando al Estado

Vamos a introducir ahora un elemento adicional en el modelo que es central para entender el pensamiento keynesiano: el Estado. El Estado se incorpora al modelo de una manera sencilla. Como vimos en el capítulo 3, forma parte de la demanda agregada, junto con la inversión y el consumo. Por lo tanto, debe incluirse el gasto público (G), ya que el Estado es también demandante de bienes y servicios. A la ecuación (1) del modelo, se le agrega, por lo tanto, el componente de la demanda que responde a las decisiones del Estado.

$$DA = C + I + G \quad (11)$$

En el marco del modelo, el gasto público es una variable entendida como autónoma. Es decir, no guarda relación funcional alguna con otra variable, sino que responde a las decisiones del Estado de aumentar o disminuir G .

$$G = \bar{G}$$

Adicionalmente, si el Estado posee gastos, el modelo debe dar cuenta también de sus ingresos. El Estado obtiene ingresos a partir de la recaudación impositiva que simbolizamos con la letra T . Supongamos, para simplificar, que

solo existen impuestos que se cobran en un monto fijo, de tal manera que $T = \bar{T}$, es decir, la recaudación impositiva tampoco depende de otras variables.³

La ecuación o restricción presupuestaria (RP) del sector público queda entonces definida por:

$$RP = \bar{T} - \bar{G} \quad (12)$$

El resultado de la ecuación (12) es positivo cuando el Estado posee mayores ingresos que gastos. Se trata de un superávit fiscal. El resultado de la ecuación (12) es negativo cuando el Estado posee mayores gastos que ingresos. Se trata de un déficit fiscal. Veamos, entonces, el funcionamiento del modelo, para luego analizar las implicancias de una y otra situación.

Los impuestos T son cobrados a las familias, por lo que detrae recursos para el consumo. Las familias consumen, ahora, una proporción (c) del ingreso que les queda libre luego de pagar los impuestos. Dicho ingreso luego de pagar impuestos es llamado ingreso disponible (Y_d). El ingreso disponible es entonces:

$$Y_d = Y - \bar{T}$$

Por lo tanto, el consumo queda definido como:

$$\begin{aligned} C &= c \cdot Y_d \\ C &= c (Y - \bar{T}) \end{aligned}$$

Y la demanda agregada quedará definida como:

$$\begin{aligned} DA &= cY_d + \bar{I} + \bar{G} \\ DA &= c(Y - \bar{T}) + \bar{I} + \bar{G} \\ DA &= cY - c\bar{T} + \bar{I} + \bar{G} \quad (13) \end{aligned}$$

3. Este es un supuesto bastante fuerte en tanto la recaudación impositiva depende, principalmente, de la actividad económica, es decir, de Y . Pero para el planteo general del modelo, es útil dejar esta relación momentáneamente de lado.

Una vez definida la demanda agregada, nos queda encontrar el nivel de ingreso de equilibrio, que surge de igualar al ingreso con la demanda agregada. En equilibrio:

$$\begin{aligned} Y &= cY - c\bar{T} + \bar{I} + \bar{G} \\ Y - cY &= -c\bar{T} + \bar{I} + \bar{G} \\ Y(1 - c) &= -c\bar{T} + \bar{I} + \bar{G} \\ Y_{eq} &= (-c\bar{T} + \bar{I} + \bar{G}) / (1 - c) \quad (14) \end{aligned}$$

Con algunas variables autónomas adicionales, esta ecuación tiene el mismo formato que la ecuación (6). Es decir, el nivel de ingreso de equilibrio depende exclusivamente de los componentes de la demanda agregada, que ahora están afectados no solo por la inversión y la propensión marginal a consumir sino también por el gasto público y los impuestos. El gasto público es un componente más de la demanda agregada y, por lo tanto, afecta positivamente al ingreso de la economía. Los impuestos, en cambio, al reducir el ingreso disponible para consumo restan en el ingreso de equilibrio.

Ante esto, surge la pregunta acerca del efecto de un cambio en la política del Estado respecto de las variables fiscales (el gasto y los impuestos).

5.1. ¿Qué pasa si el Estado decide aumentar el gasto público?

Como se desprende de la ecuación (14), el gasto público afecta al ingreso de equilibrio exactamente igual que la inversión. Si la inversión aumenta, habíamos visto en la ecuación (7) que el ingreso aumentaba más que proporcionalmente debido al efecto multiplicador:

$$\Delta Y = \Delta \bar{I} / (1 - c)$$

Lo mismo ocurre con el gasto público. El efecto sobre el nivel de ingreso de equilibrio de un aumento del gasto público responde a la fórmula:

$$\Delta Y = \Delta \bar{G} / (1-c) \quad (15)$$

El gasto público, al igual que la inversión, será una herramienta poderosa para expandir el ingreso de la economía ya que tendrá un efecto multiplicador a través del consumo. Cuando el Estado decide gastar más recursos y volcarlos a la economía, las empresas producen más y generan más ingresos que se traducen, a su vez, en mayor consumo, volviendo a impulsar la producción y los ingresos de forma iterativa.

El efecto de una variación de los impuestos será algo distinto:

$$\Delta Y = -c \Delta \bar{T} / (1-c) \quad (16)$$

En primer lugar, el signo menos indica que el efecto es en sentido opuesto. Esto es absolutamente razonable: si aumentan los impuestos, hay menos ingreso disponible para consumir, por lo que se verá reducido el nivel de producción; si disminuyen los impuestos, habrá más ingreso disponible, por lo que el mayor consumo hará crecer el nivel de producción.

En segundo lugar, el impacto agregado resultará menor ya que los impuestos alteran el ingreso de la economía a través del ingreso disponible. Este efecto inicial se ve de alguna manera amortiguado por la propensión marginal a consumir, como no ocurre con el gasto que es de por sí demanda agregada. Esto significa que aumentar el gasto público se traducirá directamente y en su totalidad en demanda agregada que afectará al nivel de producción y luego, se multiplicará el efecto a través del consumo. Reducir los impuestos, por su parte, también tiene un efecto expansivo, aunque algo menor, ya que no se traducirá en forma inmediata en demanda agregada, sino que lo hará a través del consumo mediado por la propensión marginal a consumir. En otros términos, una parte de la reducción de impuestos se aplica al consumo, pero otra parte (seguramente menor) se destina al ahorro. Esa parte del mayor ingreso disponible producto de la reducción impositiva, que no se destina al consumo, no genera efectos virtuosos sobre la demanda agregada y la producción.

5.2. El ahorro y la inversión

La inclusión en el modelo del sector público no altera la igualdad entre el ahorro y la inversión que presentamos en el apartado 4.4, aunque le agrega cierta complejidad. Ahora, las familias destinan sus ingresos a consumir, ahorrar y pagar impuestos.

$$Y = C + S + T$$

A su vez, en equilibrio se cumple que:

$$Y = C + I + G$$

Por lo tanto, en equilibrio se cumplen ambas ecuaciones en simultáneo por lo que se pueden igualar entre sí los términos de la derecha de ambas ecuaciones:

$$C + S + T = C + I + G$$

Cancelando consumo en ambos lados de la ecuación, obtenemos

$$\begin{aligned} S + T &= I + G \\ S + (T - G) &= I \quad (17) \end{aligned}$$

Se observa, entonces, que al ahorro (S) se suma el término (T - G), que no es otra cosa que el ahorro del sector público (o el déficit si es negativo). Notemos de la ecuación que si el sector público “ahorra” (tiene mayores ingresos que gastos), la inversión debe superar al ahorro privado. Esto es así porque el sector público puede usar su excedente para permitirle al sector privado invertir más que sus propios ahorros. Por otro lado, se desprende también de la ecuación (17) que el sector público puede tener un déficit (mayores gastos que ingresos) en la medida que el sector privado invierta menos de lo que ahorra. Esto es así porque para que el sector público pueda gastar por encima

de sus ingresos, el único sector que puede prestarle es el sector privado, pero para hacerlo tiene que tener un excedente. En la ecuación (17) se ve entonces cómo se relacionan los dos sectores de esta economía modelada: el sector privado y el sector público. El sector público puede gastar más que sus ingresos (impuestos), siempre que el sector privado le preste para lo cual debe poseer ahorro por encima de su inversión. Por otra parte, el sector privado puede invertir más que sus ahorros si el sector público recauda más de lo que gasta y, de alguna manera, le presta al sector privado.

6. Del modelo keynesiano simple a “La Teoría General” de Keynes

El modelo keynesiano simple presenta una formulación matemática muy sencilla que permite captar algunos de los puntos clave de la visión que Keynes presentó en su obra, *La Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero* publicada en 1936. Las principales conclusiones son las siguientes:

1. La demanda agregada tiene una importancia central en un sistema económico. Es la demanda la que empuja a la expansión de la producción y los ingresos, y no a la inversa como postuló la Ley de Say defendida por la teoría neoclásica.

2. El nivel de empleo, al depender del nivel de producción, se expandirá o contraerá en la medida que aumente o disminuya la demanda agregada. Si los aumentos (disminuciones) de la demanda agregada provocan aumentos (disminuciones) en la producción y en los ingresos, el empleo crecerá (caerá).

3. El consumo, componente de la demanda agregada, depende de los ingresos: las familias consumen una parte de sus ingresos, representada por la propensión marginal a consumir. El residuo de la función consumo será el ahorro, es decir, el ahorro no es otra cosa que la parte del ingreso que las personas no consumen.

4. La inversión es un componente clave de la demanda agregada, que al aumentar genera efectos que se propagan en la medida que todo aumento del ingreso genera aumentos en el consumo que, a su vez, generan nuevos

aumentos de la producción y los ingresos. Esta propagación de los efectos sobre la producción recibe el nombre de *efecto multiplicador de la inversión*.

5. La inversión tiene un fuerte componente emocional, ya que está atravesada por las expectativas acerca del futuro. Es decir, si bien las variaciones en la tasa de interés (costo del crédito) afectan la demanda de inversión (algo que no incluimos en el desarrollo del modelo keynesiano simple), las decisiones que toman los empresarios están atravesadas por la incertidumbre que existe en relación con el futuro (representado en el modelo con una inversión “autónoma”). Si, por ejemplo, un empresario compra una máquina para hacer zapatos (invierte), es porque cree que en el futuro va a haber demanda para esos zapatos. Pero lo cierto es que nadie puede estar seguro de lo que pasará en el futuro.

6. En equilibrio, el ahorro y la inversión coinciden. Sin embargo, un aumento de la predisposición a ahorrar (propensión marginal a ahorrar) no se traduce en un aumento de la inversión. Por el contrario, en la visión keynesiana, la inversión impulsa al ahorro. Esto es así porque un aumento del ahorro detrae demanda agregada de consumo que a su vez hace caer la producción y los ingresos, de tal manera que el deseo de aumentar el ahorro de algunas o muchas familias no se traduce en mayor ahorro agregado por la caída del ingreso.

7. El Estado posee un rol clave ya que, a través de sus gastos y de los impuestos, puede influir en la demanda agregada. El gasto público posee un efecto multiplicador sobre la demanda agregada y el ingreso, similar al que posee la inversión. Esto le permite al Estado expandir la demanda agregada y los niveles de producción de la economía. Esta idea representa un punto central de la teoría desarrollada por Keynes, quien sostuvo que el Estado puede jugar un papel importante en cualquier economía, ya que a través de sus gastos puede contribuir a sostener la demanda agregada y el nivel de empleo.

8. El nivel de desempleo será una consecuencia del nivel de producción, que a su vez está explicado por la demanda agregada. En los momentos de crisis económicas, el nivel de desempleo es alto debido a que no hay demanda agregada. El desempleo se reduce si y solo si crece la demanda agregada, de

tal manera que las empresas tienen incentivos para aumentar su producción y el empleo. Esto marca una diferencia central con la visión neoclásica del mercado de trabajo según la cual el desempleo se explica por la existencia de salarios altos y se combate, por lo tanto, con la baja del salario. Según la teoría neoclásica, la responsabilidad del desempleo recae en los trabajadores que no aceptan reducciones en sus salarios. Para la teoría keynesiana, en cambio, no es cierto que el empleo aumente cuando cae el salario real. Si las empresas no tienen demanda para sus productos no van a contratar trabajadores por más bajo que sea el salario. Según la visión keynesiana, el desempleo se genera por baja demanda de bienes y, por lo tanto, solo se puede reducir si aumenta la demanda agregada y la producción.

Bibliografía

- Keynes, J. M. (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Kicillof, A. (2010). *De Smith a Keynes: siete lecciones de historia del pensamiento*. Buenos Aires: EUDEBA.

Capítulo 5

El dinero, la tasa de interés y la política monetaria

Mariano Beltrani

1. Introducción

Las economías modernas realizan sus transacciones valiéndose de medios de cambio que se conocen como dinero. El dinero sirve también como mecanismo de ahorro y de crédito. Es, entonces, un ingrediente importante para cualquier economía moderna. La tasa de interés, a su vez, aparece íntimamente ligada al dinero y se erige como una variable central del proceso macroeconómico. El Estado, por su parte, no es ajeno a dicho proceso y, a través de su política monetaria (llevada adelante por un banco central), influye tanto en la cantidad de dinero como en el volumen del crédito y la tasa de interés. Por lo tanto, comprender el origen del dinero, sus determinantes, quiénes intervienen en su proceso de creación y los efectos que genera, resulta esencial para el análisis macroeconómico. En este capítulo, entonces, nos ocuparemos del dinero, la tasa de interés y la política monetaria. En primer lugar, abordaremos el origen del dinero. Luego, expondremos el papel de los bancos centrales y del resto de los bancos en una economía, con especial énfasis en el proceso de creación de dinero. Por último, presentaremos en un sentido más amplio los instrumentos y efectos de la política monetaria.

2. El origen del dinero

A lo largo de la historia, el dinero ha cumplido un rol protagónico en los procesos de intercambio de bienes y servicios, y ha sido un elemento transversal de las distintas sociedades y de los diversos modos de producción. Pero: ¿qué es el dinero realmente?

El dinero no se define por lo que es sino por lo que puede hacer: ¿qué es lo que se supone que tiene que poder hacer el dinero? Existe un amplio consenso respecto de las funciones que debe cumplir el dinero:

1) Medio de pago: el dinero debe tener una amplia aceptación como contrapartida en los intercambios de bienes y servicios.

2) Reserva de valor: el dinero debe tener cierta capacidad de mantener su valor a lo largo del tiempo, es decir, de sostener su relación de cambio respecto del resto de los bienes y servicios.

3) Unidad de cuenta: es una medida estándar ampliamente aceptada para expresar la relación de equivalencia entre los bienes y servicios. Opera, en este sentido, de la misma forma que los kilogramos para pesar o los metros para medir distancias.

Las diversas sociedades han utilizado, a lo largo de la historia, distintos elementos que, de alguna u otra manera, buscaban cumplir con todas o al menos algunas de las tres funciones del dinero mencionadas más arriba.

Según la visión tradicional sobre el origen del dinero, en las sociedades mercantiles previas a la generalización de las relaciones de producción capitalista, los intercambios de mercancías se llevaban adelante en la forma de trueque. En ese caso, no existía el dinero como tal, sino que las mercancías se intercambiaban en forma directa. Esta forma de intercambio presentaba una limitación para las posibilidades de expansión de los mercados, ya que obligaba al vendedor de una mercancía a encontrarse con un comprador que no solo deseara su mercancía, sino que también tuviese en su poder otra mercancía, deseada por el vendedor, para ser entregada en parte de pago. Esta doble coincidencia de deseos resultaba dificultosa y limitaba enormemente los intercambios.

Como un desprendimiento de esa primera forma de intercambio surgiría, según esta tradición, la forma de dinero más antigua, que es el denominado *dinero mercancía*. El dinero mercancía consistía en bienes que tenían valor de uso, como las especias, el ganado, los cultivos, y que hicieron las veces, cada una a su tiempo, de equivalente general para el intercambio de mercancías, poniendo en el centro de la escena la función de medio de pago que debe cumplir el dinero. Sin embargo, el dinero mercancía traía aparejado una serie de problemas: algunos de ellos eran productos perecederos, o bien no eran fáciles de transportar ni sencillamente divisibles. Es decir, no cumplían con buena parte de los requisitos que hacen a lo que hoy en día se considera una clase “adecuada” de dinero.

Por este motivo, las sociedades comenzaron a utilizar de modo creciente a los metales preciosos (oro, plata, cobre) como dinero. Los metales preciosos eran más útiles que otras mercancías como reserva de valor y fácilmente divisibles, lo que los hacía más adecuados como unidad de cuenta. Los metales preciosos, si bien no siempre eran valorados por su valor de uso, contaban con una característica específica: su oferta era limitada. Este es un punto importante para discutir el siguiente tipo de dinero, que no es otro que el papel moneda.

¿Cómo surge el papel moneda? Según la visión tradicional, el origen del papel moneda está muy vinculado al origen de los bancos, que en un principio fueron los propios comerciantes que brindaban un servicio de custodia de metales preciosos, entregando al depositante un documento que certificaba la tenencia de metales preciosos en sus arcas. Pero fueron estos mismos certificados, en lugar de los metales preciosos, los que comenzaron a aceptarse como medio de pago. Es sencillo entender de dónde provenía la aceptabilidad de estos papeles aparentemente sin valor: del hecho de que los mismos estuviesen respaldados en un 100% por el oro y la plata depositado en las arcas de los comerciantes-banqueros. Cualquiera que tuviera en su poder el documento que certificaba la tenencia, podía reclamar ante el custodio (el banco) el cambio por los metales preciosos en sí. Sin embargo, ante la confianza en la existencia de dicho respaldo, se generalizó el uso de papeles sin necesidad de ejercer el reclamo de los metales preciosos.

Paradójicamente, ante esta generalización, el respaldo del papel moneda circulante fue desapareciendo. Esto quiere decir que se comenzaron a emitir papeles que no tenían un depósito de oro o plata como contrapartida. Cuando esto sucedió, el dinero se transformó en el llamado *dinero fiduciario*, es decir, dinero sin un respaldo específico. La pregunta natural que surge en este contexto es por qué alguien aceptaría papel moneda sin ningún tipo de respaldo como medio de pago.

Esta pregunta no tiene una respuesta sencilla. Lo cierto es que, en una economía moderna, el único motivo por el cual alguien aceptaría papel moneda sin respaldo como medio de pago es porque considera que el resto de las personas también aceptaría el papel moneda como medio de pago. Dado que el dinero fiduciario no tiene valor de uso, el único motivo que puede llevar a que alguien acepte papel moneda es la convicción de que podrá entregar ese mismo dinero para el pago de los bienes y servicios que requiera para su vida cotidiana. Dicho de otra manera, las personas aceptan dinero porque todos los demás lo aceptan. Se puede advertir que, en estos términos, la aceptabilidad es un requisito básico para que tal o cual bien pueda caracterizarse como dinero.

Ahora bien, ¿qué es lo que propicia la aceptabilidad del papel moneda sin respaldo? O, en otros términos, ¿quién garantiza un piso mínimo de aceptación para el papel moneda? Una de las teorías que ganó aceptación en los últimos años¹ indica que la respuesta a este interrogante es el Estado: los gobiernos fueron los primeros en aceptar en una escala relevante el dinero sin respaldo, y lo hicieron concretamente en concepto del cobro de impuestos. Es decir, los gobiernos otorgaban aceptabilidad al dinero en la medida en que lo aceptaban como medio de pago de los impuestos que estos cobraban. El hecho de que los gobiernos aceptasen el dinero sin respaldo como medio de pago hacía que todo ciudadano con la obligación de pagar impuestos también lo aceptase como medio de pago.² En este sentido, es el Estado quien tendría el rol de definir qué es lo que se utilizará como dinero, lo cual implica que

1. Ver, por ejemplo, Wray (1998).

2. En Argentina, por ejemplo, aproximadamente un 30% de los ingresos totales de la población se destina al pago de impuestos.

la función *unidad de cuenta* precede y causa a las demás funciones del dinero. Esto explicaría por qué la consolidación de los Estados-nación modernos se ha dado en simultáneo con la emergencia del papel moneda sin respaldo como uno de los medios de pago dominantes.

En este punto, vale la pena hacer dos comentarios importantes. En primer lugar, según esta hipótesis sobre el origen de la aceptación del dinero fiduciario, en el mismo acto de aceptar el papel moneda como medio para cancelar obligaciones impositivas, el Estado no solo genera la aceptabilidad necesaria del bien-dinero, sino que a su vez se da a sí mismo la potestad de emitirlo. Es decir, el Estado podrá emitir papel moneda en tanto lo acepte como medio para pagar impuestos.

Se puede notar que, en este sentido, los actos de gastar y recaudar están íntimamente relacionados. De hecho, no se puede asegurar con total certeza que el acto de recaudar por parte del gobierno antecede al de gastar, como sí sucede en el caso de los ingresos y gastos de un hogar. Este punto es muy importante a la hora de analizar las condiciones presupuestarias de los gobiernos, ya que las mismas se tienden a abordar haciendo una analogía directa al manejo presupuestario de los hogares, lo cual no necesariamente es correcto. El Estado puede gastar dinero fiduciario creado por él mismo, para recibir luego el pago de impuestos.

Un segundo aspecto a tener en cuenta es que, salvo raras excepciones, los Estados tienen el monopolio de la emisión de dinero fiduciario, pero esto no siempre fue así. En efecto, los primeros bancos centrales se crearon en el siglo XVII, y estos eran originalmente instituciones privadas controladas por otros bancos quienes, como ya vimos, fueron los primeros en emitir dinero sin respaldo.³ Esto hacía que, en la práctica, en un mismo país convivan varias monedas al mismo tiempo, e incluso se utilizaran como medio de pago monedas extranjeras. Lo cierto es que una porción no menor de los actuales bancos centrales, incluido el Banco Central de la República Argentina (BCRA), se creó recién bien entrado el siglo XX.⁴

3. Es el caso, por ejemplo, del Banco de Inglaterra, creado en 1694.

4. El BCRA se creó en el año 1935. El Banco Central de Estados Unidos, llamado Reserva Federal, se creó en 1913.

En la medida en que los Estados modernos se fueron consolidando, lograron, de a poco, poner en cabeza del gobierno el monopolio de la emisión de dinero fiduciario. Sin embargo, en tanto las transacciones financieras se fueron complejizando también lo fue haciendo la definición de dinero, al punto tal que el Estado volvió a perder la capacidad de determinar directamente la cantidad de dinero de una economía, como se muestra en la siguiente sección.

3. El dinero, el Banco Central y los bancos comerciales

Los bancos centrales fueron las instituciones que, sobre todo a lo largo del siglo pasado, les permitieron a los Estados ganar injerencia en el proceso de creación de dinero. En la actualidad, los bancos centrales son, en líneas generales, entidades públicas que tienen por objetivo ejecutar la política monetaria de un país.

Los bancos centrales son entidades distintas de los bancos comerciales. Estos últimos son los bancos con los que el público está habituado a interactuar. En la actualidad, los bancos comerciales son un tipo de empresa que presta servicios financieros a las familias y a otras empresas. Entre los servicios financieros brindados se destacan la recepción de depósitos y el otorgamiento de préstamos. Según se trate de empresas privadas o públicas, los bancos pueden o no tener fines de lucro.⁵

Hoy en día, únicamente el Banco Central tiene la facultad de crear billetes y monedas. Ahora bien, ¿cómo decide el Banco Central la cantidad de dinero de una economía? En la práctica, el Banco Central no se relaciona directamente con los que utilizan los billetes y monedas (es decir, los demandantes de billetes y monedas), sino a través de los bancos comerciales. En efecto, las personas y las empresas no realizan operaciones con el Banco Central, sino

5. Esto no quiere decir que los bancos comerciales públicos no arrojen ganancias o pérdidas, sino más bien que su objetivo principal no es generar beneficios. En general, uno de los principales roles que tienen los bancos públicos es actuar como “agentes financieros” de los gobiernos y, eventualmente, de aquellas familias y empresas que, por diversos motivos, no son atendidas por el sector privado.

con los bancos comerciales. Solo estos últimos, junto con el gobierno, están capacitados para realizar transacciones con el Banco Central.

Este es un aspecto importante de las economías modernas, ya que en general la potestad del Banco Central para emitir dinero fiduciario se asocia con su capacidad de poner en manos de los sectores privado y público más o menos medios de pago. Como veremos en este apartado, los procedimientos a través de los cuales un banco central controla la cantidad de dinero de una economía pueden ser variados.

Para explicar cómo se crea dinero en una economía moderna, primero se debe entender qué es lo que hacen los bancos comerciales y cómo se relacionan con el Banco Central. Para tal fin, es necesario recurrir a los balances, tanto del Banco Central como de los bancos comerciales, tal como se muestran en la figura 1.⁶

Figura 1. Balances del Banco Central y de los bancos comerciales.

BANCO COMERCIAL		BANCO CENTRAL	
ACTIVO	PASIVO	ACTIVO	PASIVO
CC _{BC} Títulos públicos (incluye Letras) Préstamos	Depósitos a la vista Depósitos a plazo	Reservas internacionales Adelantos	ByM CC _{BC} Letras
			BASE MONETARIA

Fuente: elaboración propia.

Comencemos primero con el pasivo de los bancos comerciales (panel de la izquierda). El principal pasivo de los bancos son los depósitos. Esto se debe a que toda vez que un banco comercial recibe un depósito del sector privado (una familia o una empresa), se genera una obligación para este, ya que deberá devolver el dinero al depositante luego de transcurrido cierto período de tiempo.

6. Estos balances están estilizados para que se parezcan a los que están vigentes hoy en día en la Argentina. En otros países los balances de los bancos comerciales y el banco central pueden presentar importantes diferencias, aunque los mecanismos de creación de dinero son comparables.

Los depósitos pueden ser de dos tipos: depósitos a la vista (conformados por los depósitos en caja de ahorro y en cuenta corriente) o depósitos a plazo (o plazos fijos). Mientras que los depósitos a la vista son de rápida disponibilidad (el cliente puede disponer de los fondos en el momento que lo desee), los plazos fijos obligan al depositante a mantener los fondos inmovilizados durante un período de tiempo predeterminado. A cambio de esto, el banco pagará al depositante una tasa de interés mucho más elevada de la que puede llegar a abonar por los depósitos a la vista. La tasa de interés que los bancos pagan a sus depositantes se denomina *tasa de interés pasiva* (porque los depósitos son un pasivo del banco comercial). La tasa de interés pasiva, en definitiva, es el premio que reciben los depositantes por inmovilizar su dinero por un plazo determinado o, desde otro punto de vista, por prestarle dinero a los bancos.

Del lado del activo, uno de los elementos más importantes con que cuentan los bancos son las cuentas corrientes en pesos en el Banco Central (CC_{BC} en la figura 1). En efecto, así como las familias y las empresas tienen depósitos en los bancos comerciales, los bancos comerciales tienen depósitos en el Banco Central. Es por este motivo que es habitual que se denomine al Banco Central como el “banco de bancos”.

Otro aspecto importante es que, a diferencia de los individuos y las empresas, los bancos no utilizan los billetes y monedas para realizar transacciones, sino que solo los tendrán en su balance para poder responder a la demanda de quienes requieran retirar sus depósitos. Es por este motivo que, a diferencia de lo que comúnmente se cree, los billetes y monedas tienen una participación menor en el activo de los bancos comerciales, y no aparecen en el esquema simplificado en la figura 1. En este sentido, el “dinero de los bancos”, o sea, el activo que estos utilizan para realizar transacciones, son normalmente las cuentas corrientes en pesos en el Banco Central (CC_{BC}).

El resto del activo de los bancos comerciales estará conformado por aquellos instrumentos financieros que le rinden un interés. En la figura 1 hemos destacado dos: los títulos públicos y los préstamos otorgados a las empresas y a las familias. Un título público es un compromiso, por parte del gobierno o

del Banco Central, de entrega de cierta cantidad de dinero en el futuro, en uno o varios pagos. Entre los títulos públicos con mayor participación en el activo de los bancos comerciales argentinos se encuentran las Letras, que son deuda emitida por el Banco Central.⁷ Los préstamos también son un activo para los bancos comerciales, ya que constituyen una promesa de devolución de cierta cantidad de dinero en el futuro por parte del deudor. Las tasas de interés que los bancos cobran a sus clientes se denominan *tasas de interés activas* (porque los créditos son un activo de los bancos). Ya sea las activas o las pasivas, las tasas de interés representan el costo de tomar dinero prestado o la recompensa por ceder liquidez a los bancos comerciales. Como veremos, esta variable, que se asocia comúnmente al precio del dinero, tiene una importancia crucial para cualquier economía.

Continuando con el análisis de los balances, en el caso del Banco Central (panel de la derecha de la figura 1), entre los principales activos se destacan las reservas internacionales y los llamados *adelantos transitorios*, que son préstamos de corto plazo del Banco Central al gobierno.⁸ Las reservas internacionales están conformadas por todos los activos de rápida disponibilidad en moneda extranjera en poder del Banco Central, entre los cuales se destacan los billetes y monedas en moneda extranjera, el oro y los depósitos en divisas en bancos del exterior. Por ejemplo, los dólares y euros que posee el Banco Central forman parte de sus reservas internacionales.

Entre los pasivos más importantes del Banco Central se encuentran los billetes y monedas en circulación en la economía doméstica (ByM). Para un banco central, los billetes y monedas que circulan operan de alguna manera como una deuda respaldada por su activo. Otros pasivos importantes de los bancos centrales son las cuentas corrientes en pesos que los bancos comerciales tienen en el Banco Central (CC_{BC}), tal como comen-

7. En el caso de Argentina, las Letras más comunes son las denominadas LELIQ (Letras de Liquidez), emitidas por el BCRA en reemplazo de las LEBAC (Letras del Banco Central) en 2018. Una característica importante de los títulos públicos es que, a diferencia de cualquiera de las definiciones de dinero, no pueden ser utilizados como medio de pago.

8. Los adelantos transitorios juegan un rol importante en las discusiones sobre la política monetaria, como se verá más adelante.

tamos con anterioridad. Este último es uno de los principales elementos dentro del balance del Banco Central, y será crucial en el proceso de creación de dinero. La suma de los billetes y monedas en circulación y las cuentas corrientes en pesos que los bancos comerciales tienen en el Banco Central se denomina Base Monetaria (BM). La BM no es otra cosa que el dinero emitido por el Banco Central, que utiliza tanto el público en general (ByM) como los bancos (CC_{BC}). Por último, otro de los pasivos importantes del Banco Central son las letras o títulos públicos emitidos específicamente por el propio Banco Central (que mencionamos previamente) y que permiten obtener un interés a su tenedor.

Teniendo en vista los balances de los bancos comerciales y del Banco Central, es posible seguir avanzando con el análisis. En las economías actuales, no hay una única definición de lo que se entiende por dinero. En efecto, la Base Monetaria (BM) es solo una de ellas: como se mencionó con anterioridad, la BM es la suma del dinero emitido por el BCRA, utilizado tanto por los bancos (CC_{BC}) como por el público en general (ByM). Sin embargo, hay dinero que no es emitido por el Banco Central, sino por los bancos comerciales. De hecho, los depósitos a la vista, tanto en cuenta corriente como en las cajas de ahorro, son un medio de pago igualmente aceptado que los billetes y monedas en circulación y constituyen, por lo tanto, dinero.

Por ejemplo, en el caso de las personas físicas, las cajas de ahorro pueden utilizarse para pagar (vía tarjeta de débito) las compras en comercios, hacer transferencias (pago de alquiler o cuotas de la tarjeta de crédito), abonar servicios públicos (agua, luz, gas, teléfono, municipal) o impuestos (monotributo, patente del auto). En el caso de las empresas, los depósitos en cuenta corriente se pueden utilizar para pagar sueldos, cancelar deudas con proveedores, etcétera.

De este modo, una definición alternativa de dinero es la que suma todos los medios de pago en poder del público en general (excluyendo los bancos), es decir, los billetes y monedas en circulación y los depósitos a la vista. A esta definición de dinero se la denomina habitualmente con la letra “M”, a los fines de simplificar.

Figura 2. Las distintas definiciones de dinero.

$$\text{DINERO (M)} = \text{BYM} + \text{DEPÓSITOS A LA VISTA}$$

$$\text{BASE MONETARIA (BM)} = \text{BYM} + \text{CC}_{\text{BC}}$$

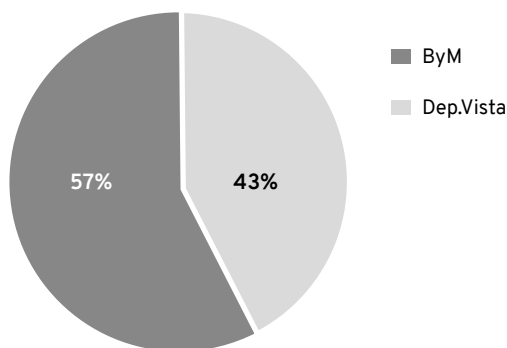
Fuente: elaboración propia.

En Argentina, si se mide la cantidad de dinero total como la suma de billetes y monedas en circulación y los depósitos a la vista de las personas y las empresas, se observa que cerca del 40% del total de dinero en la economía está conformado por billetes y monedas, mientras que el 60% lo está por depósitos a la vista.⁹ Este hecho refleja que el dinero no es creado solo por el Banco Central, sino también por los bancos comerciales. Esto tiene una importancia fundamental en las economías modernas, puesto que los billetes y monedas no tienen el papel hegemónico en las transacciones que, a priori, podría suponerse.

Se puede notar que, en estos términos, hoy en día la demanda de papel moneda no es más que una “demanda derivada”, en el sentido de que el público elegirá primero cuál es la cantidad total de dinero necesaria para poder realizar sus transacciones planeadas y, una vez definida esa magnitud, decidirá qué porcentaje de dinero mantiene en efectivo y qué porcentaje en depósitos a la vista.

9. En los países desarrollados, el predominio de medios de pago alternativos hace que los billetes y monedas tengan una participación en el total de dinero en la economía incluso menor a la que tienen en Argentina.

Gráfico 1. Composición del dinero en la economía argentina durante 2019.



Fuente: elaboración propia en base a BCRA.

Recapitulando: el Banco Central tiene el monopolio de la emisión de billetes y monedas, que forman parte de su pasivo. Al igual que los billetes y monedas, los depósitos a la vista funcionan como dinero. Estos depósitos, como se mostró en la figura 1, pertenecen al pasivo de los bancos comerciales, es decir, son deuda que los bancos tienen con los ahorristas. Esta deuda de los bancos comerciales tiene funciones de dinero, lo cual equivale a decir que estos bancos, al igual que el Banco Central, tienen la potestad de emitir dinero. En este punto, la pregunta clave será entonces cómo es el proceso de creación de dinero.

4. El proceso de creación de dinero

a. La creación “primaria” de dinero

Existen dos tipos distintos de procesos de creación de dinero: la creación “primaria” y la creación “secundaria”. La creación primaria es el proceso directo de creación de Base Monetaria por parte del Banco Central. En determinadas circunstancias, que analizaremos más adelante, el Banco Central puede modificar el tamaño de la BM. Esto lo puede lograr realizando transacciones

con los bancos comerciales. Por ejemplo, el Banco Central puede aumentar la BM mediante la compra de bonos o letras a los bancos comerciales, ya que el pago se realiza con dinero que queda depositado en la cuenta corriente que los bancos comerciales tienen en el Banco Central (CC_{BC}), tal como se muestra en la figura 3. Es decir, tanto el activo de los bancos comerciales como el pasivo del Banco Central han cambiado su composición: los bancos comerciales poseen una menor proporción del activo en letras (ya que las vendieron al Banco Central), pero una mayor proporción en dinero en sus cuentas corrientes. Lo contrario ocurre con el pasivo del Banco Central.

Por medio de este procedimiento sencillo, que se denomina “operación de mercado abierto” (OMA) el Banco Central estará en condiciones de afectar la BM y, por lo tanto, la cantidad de dinero existente en una economía. Las OMA constituyen una de las principales herramientas de política monetaria de los bancos centrales.

Figura 3. El proceso de creación “primaria” de dinero.

BANCO COMERCIAL		BANCO CENTRAL	
CC_{BC} ↑		CC_{BC} ↑	
Letras ↓		Letras ↓	

Fuente: elaboración propia.

El proceso de creación “primaria” de dinero lo puede llevar adelante el Banco Central, a través de otros instrumentos. Por ejemplo, comprando y vendiendo dólares. Cuando el Banco Central compra dólares en el mercado (a los bancos, por ejemplo), a cambio entrega billetes y monedas nacionales (pesos), por lo que está haciendo crecer la BM. En este caso, el balance del Banco Central se modifica de la siguiente manera:¹⁰

10. Lo contrario sucede si el Banco Central vende dólares: a cambio recibe moneda local que deja de circular, reduciendo así la Base Monetaria.

Figura 4. Compra de divisas por parte del Banco Central.

BANCO COMERCIAL		BANCO CENTRAL	
CC_{BC} Dólares	 	Reservas Int.	CC_{BC}

Fuente: elaboración propia.

Otro instrumento para expandir la BM son los préstamos que realiza el Banco Central: cuando este último le otorga un préstamo al gobierno o a los bancos comerciales (en este caso se denomina “redescuento”), entrega moneda nacional y, por lo tanto, se está creando BM. Por el contrario, cada vez que el gobierno cancela una deuda con el Banco Central, este último recibe moneda nacional y, por lo tanto, se reduce la BM.

Más en general, si el Banco Central compra activos (dólares, títulos de deuda propia o del gobierno, etc.) entregará a cambio moneda local, haciendo aumentar la BM. Si el Banco Central vende activos (dólares, títulos de deuda propia o del gobierno, etc.) estará recibiendo a cambio moneda nacional, haciendo disminuir la BM.

Caso de estudio: las operaciones de mercado abierto en Argentina.

Existe en toda economía un tipo particular de mercado, que son los llamados *mercados de capitales*. Allí se compran y se venden activos financieros, como pueden ser instrumentos de deuda. Por ejemplo, si una empresa grande toma la decisión de endeudarse para invertir, tiene varias opciones: puede pedirle un préstamo a un banco o puede emitir un título de deuda (como, por ejemplo, un bono¹¹) para captar ahorros de familias y otras empresas. Esos bonos, que para la empresa representan una obligación (ya que deberá devolver los fondos prestados y un interés),

11. En Argentina, los bonos emitidos por empresas se denominan “obligaciones negociables”.

circularán en los mercados de capitales cambiando de manos, en función de que haya personas dispuestas a comprarlos y venderlos. Los gobiernos muchas veces también se endeudan emitiendo bonos que circulan luego en los mercados de capitales. Por lo tanto, en estos mercados circulan instrumentos de deuda de empresas y del gobierno que se compran y se venden continuamente. El emisor de dicho instrumento (sea una empresa o el gobierno) tiene la obligación de cumplir con sus condiciones (pagar un interés y el capital de acuerdo a lo pactado inicialmente en el prospecto del bono), independientemente de quién sea el poseedor en cada momento.

Como hemos mencionado, las operaciones de mercado abierto son operaciones mediante las cuales un Banco Central participa en los mercados de capitales comprando y vendiendo instrumentos de deuda. Los instrumentos con los que opera el Banco Central son los bonos emitidos por los gobiernos o los títulos de deuda propios. Es decir, que un Banco Central puede comprar y vender en el mercado títulos de deuda del gobierno y al hacerlo altera la Base Monetaria, ya que entregará moneda nacional o recibirá moneda nacional.

En Argentina, el Banco Central realiza operaciones de mercado abierto centralmente con títulos de deuda propia. Estos títulos fueron hasta 2018 las llamadas LEBACs (Letras del Banco Central). El Banco Central emitía LEBACs todos los meses, de tal manera que recibía pesos por parte de los interesados en el instrumento. A su vez, todos los meses vencían también LEBACs emitidas previamente, por lo que el resultado de las nuevas colocaciones y los vencimientos podía representar un aumento o una disminución de la Base Monetaria. Si el Banco Central colocaba más LEBACs de las que vencían, en forma neta estaba reduciendo la BM. Por el contrario, si vencían más LEBACs de las que colocaba, se incrementaba la BM. Como la visión del BCRA, sobre todo desde fines de 2015, priorizaba que no creciera la BM, su objetivo todos los meses era poder colocar igual o más LEBACs que las que vencían. Para hacerlo, debía ofrecer tasas de interés muy altas, para que haya interesados en esos instrumentos. Esta

dinámica se volvió difícil de manejar y hacia 2018 el BCRA decidió dejar de emitir LEBACs y emitir, en cambio, LELIQs (Letras de Liquidez).

Desde 2019, las LELIQs son el principal instrumento mediante el cual el Banco Central realiza operaciones de mercado abierto. Si bien se trata de un instrumento más controlado porque solo los bancos pueden acceder al mismo (la adquisición de LEBACs estaba abierta al público en general), para el Banco Central subsisten problemas similares a los que poseía con las LEBACs. De nuevo, el objetivo de no aumentar la BM obliga al BCRA a tener que ofrecer y pagar tasas muy altas para que los instrumentos sean atractivos para los bancos.

b. La creación “secundaria” de dinero

La creación “secundaria” de dinero es un proceso algo más complejo. Cuando un banco comercial otorga un préstamo a una persona (tarjeta de crédito, préstamo personal, hipotecario, etcétera) o empresa (adelanto en cuenta corriente, descuento de cheques, etcétera) lo que en realidad hace es transferir al deudor “poder de compra”. Por ejemplo, si un individuo obtiene de un banco un préstamo personal para refaccionar su vivienda, lo que hace el banco es darle a esta persona la posibilidad de pagar los materiales y la mano de obra necesaria para llevar a cabo su proyecto, obviamente a cambio del pago de un interés. Pero ¿de qué manera le otorga el banco a su cliente poder de compra?

El poder de compra se otorga acreditando el monto del préstamo en la caja de ahorro o cuenta corriente que el deudor tiene en el banco. Anteriormente habíamos considerado que las cuentas a la vista como las cajas de ahorro son, a los efectos de poder realizar transacciones, equivalentes a los billetes y monedas, de modo tal que pueden considerarse dinero. Esto quiere decir que al otorgar un crédito a una persona o una empresa, los bancos comerciales están, de hecho, creando dinero. En la figura 5 se muestra cómo ocurre este proceso: el incremento de un activo del banco (préstamos) tiene como contrapartida un aumento de un pasivo (depósitos a la vista). En el caso de la familia que

solicitó el préstamo, la modificación de su activo y su pasivo es exactamente al revés, tal como se muestra en el panel de la derecha de la figura 5.

Figura 5. El proceso de creación “secundaria” de dinero.

BANCO COMERCIAL		FAMILIA O EMPRESA	
Préstamos ↑	Dep. Vista ↑	Dep. Vista. ↑	Préstamos ↑

Fuente: elaboración propia.

Vale la pena hacer dos comentarios respecto del proceso de creación secundaria de dinero. En primer término, al igual que ocurría cuando sugerimos que si el dinero es creado por el Estado no es posible afirmar que el acto de recaudar antecede al de gastar, tampoco queda exento de debate si el banco debe obtener primero fondos de los depositantes para después prestarlos o si, en el mismo acto de otorgar préstamos, es el banco el que está generando depositantes. Esta es una discusión de larga data de la disciplina económica que todavía se encuentra sujeta a controversia.¹²

En segundo lugar, debe notarse que, planteada de esta manera, la creación secundaria de dinero parece totalmente independiente de la voluntad del Banco Central, ya que implica un acuerdo entre el banco y el deudor. Sin embargo, como se discute en la siguiente sección, el proceso de creación secundaria de dinero está regulado por el Banco Central.

12. Las teorías monetarias tradicionales sostenían que el depósito antecede y causa el préstamo, de manera tal que el banco debía obtener primero un depósito para luego poder prestar. A lo largo de la segunda mitad del siglo XX, esta visión tradicional fue cuestionada por la teoría del *dinero endógeno*, que sostiene que los bancos crean dinero secundario prestando y que, al hacerlo, elevan sus depósitos.

5. El Banco Central y la política monetaria

La política monetaria puede definirse de modo amplio como cualquier acción emprendida por un banco central, que es la autoridad monetaria por excelencia, orientada a influir en las condiciones monetarias y financieras de una economía. El margen de acción que tiene cualquier banco central para cumplir con su cometido dependerá de los arreglos institucionales vigentes en cada momento del tiempo.¹³

Ya vimos que el Banco Central tiene el monopolio de la emisión de billetes y monedas que hay en la economía. Sin embargo, esta facultad no le da el control absoluto sobre la cantidad de dinero que circula, ya que existe el proceso de creación secundaria de dinero que se desarrolla a partir del accionar de los bancos comerciales. Retomando el interrogante que habíamos dejado planteado en la sección anterior, es decir, cómo puede el Banco Central incidir en el proceso de creación secundaria de dinero, es necesario introducir una definición adicional, que es la de “encaje”. El encaje es la cantidad mínima de saldo en cuenta corriente que los bancos comerciales deben mantener depositada en el Banco Central, es decir, el saldo mínimo de CC_{BC} . El encaje es un requisito legal que impone el Banco Central a los bancos comerciales con el objetivo de exigirles un nivel mínimo de liquidez,¹⁴ para que tengan una mínima capacidad de responder por los depósitos que el público en general (individuos y empresas) tiene en el sistema financiero.

El encaje (E) se mide como el porcentaje de los depósitos totales en el pasivo de los bancos. Así, por ejemplo, si $E = 20\%$ y los depósitos totales de un banco son \$1.000 millones de pesos, entonces el banco deberá mantener un saldo mínimo de \$200 millones en su CC_{BC} . Sin embargo, en la práctica, cada

13. Por ejemplo, durante la convertibilidad que rigió en Argentina en la década de 1990, el BCRA tenía la obligación de respaldar el 100% de la Base Monetaria (BM) con reservas internacionales. Esto les dejaba a las autoridades del Banco Central escaso margen para administrar la política monetaria.

14. La liquidez de un activo financiero mide la velocidad con la cual dicho activo puede transformarse en dinero en efectivo sin perder su valor en la transición. Así, los activos más líquidos son aquellos que pueden transformarse rápidamente en efectivo, y viceversa.

tipo de depósito tiene un nivel distinto de encaje. Los depósitos a la vista, por ejemplo, cuentan con un nivel de encaje más elevado que los depósitos a plazo, dado que, como los primeros son más líquidos que los segundos, se exige a los bancos un nivel más elevado de cobertura.

Supóngase que el encaje de los depósitos a la vista es 20% y el correspondiente a los depósitos a plazo es de 12,5%. Si un banco en particular tiene un total de \$500 de depósitos a la vista y \$500 de depósitos a plazo, el encaje total será: $(\$500 \times 0,2) + (\$500 \times 0,125) = \$100 + \$62,5 = \$162,5$.

Esto quiere decir que, como mínimo, el banco comercial deberá mantener un saldo de \$162,5 en su cuenta corriente en el banco central (CC_{BC}).

Figura 6. El Banco Central y la creación secundaria de dinero.

BANCO COMERCIAL		BANCO CENTRAL	
CC_{BC}	-10		CC_{BC} -10
Letras	10		Letras 10
(a) Préstamos -50	(a) Vista -50		

Fuente: elaboración propia.

Ahora bien, asumamos que, partiendo de esta situación, el Banco Central (por motivos que discutiremos más adelante) está interesado en moderar el proceso de creación secundaria de dinero. Para conseguir este objetivo, puede incrementar la tasa de interés que ofrece por sus Letras para incentivar a los bancos a que aumenten la demanda de este activo.¹⁵ Supongamos que, para determinado incremento en la tasa de interés, la demanda de Letras por parte de los bancos aumenta en un total de \$10

15. Tenemos que recordar que las Letras son un activo para los bancos comerciales y un pasivo para el Banco Central (son instrumentos de deuda), y que los bancos comerciales solo estarán interesados en demandarlos si estos rinden una tasa de interés, dado que no pueden ser utilizados para realizar transacciones.

millones, tal como se muestra en la figura 6. Como es habitual, los bancos utilizan su dinero, es decir, sus depósitos en cuenta corriente en el Banco Central (CC_{BC}) para poder adquirir estas Letras adicionales. Sin embargo, sin ulteriores modificaciones en su balance, los bancos estarán incumpliendo con la exigencia de la autoridad monetaria, dado que ahora el saldo de la CC_{BC} será de \$152,5 millones ($CC_{BC} = 162,5 - 10$) en vez de \$162 millones. De este modo, los bancos deberán realizar acomodamientos adicionales en su balance para no incumplir con la regulación del Banco Central.¹⁶

En estas circunstancias, los bancos tienen básicamente tres opciones. La primera es reducir la base sobre la cual se calcula el encaje, es decir, los depósitos. Esto se logra disminuyendo su volumen de préstamos al sector privado. Cabe recordar que cuando un banco otorga un crédito crea depósitos en simultáneo: esto quiere decir que, si un banco deja de otorgar créditos, dejan de aumentar los depósitos que componen su pasivo. De este modo, el requisito de encaje que deba cumplir el banco será menor.

Los bancos pueden reducir el otorgamiento de créditos por varias vías: aumentando las comisiones y otros gastos, endureciendo los requisitos en términos de garantías o simplemente dejando de promocionar ciertas líneas de crédito. Hay, sin embargo, una estrategia de primer orden que consiste básicamente en aumentar las tasas de interés que cobran a sus prestatarios, es decir, las tasas de interés activas.

En nuestro ejemplo, los bancos deberán dejar vencer un total de \$50 millones de préstamos, de modo tal de reducir en la misma cuantía los depósitos a la vista (ver nuevamente la figura 6). En este escenario, la exigencia de encaje

16. Puede darse el caso de que los bancos en su conjunto estén sobrecumpliendo la norma del Banco Central en el momento del aumento de la tasa de interés. Este sobrecumplimiento de los bancos puede deberse a una actitud precautoria por parte de estos, lo cual es totalmente normal ante episodios de incertidumbre (por ejemplo, durante una corrida cambiaria, momento en el cual el retiro de depósitos del sector privado puede ser altamente volátil). En ese caso, la búsqueda de mayor liquidez por parte de los bancos puede no estar necesariamente guiada por cuestiones normativas.

se reducirá hasta $20\% \times 450 + 12,5\% \times 500 = \$152,5$ millones, que coincide con el saldo efectivo de la CC_{BC} luego de la compra de Letras.

Figura 7. El Banco Central y la creación secundaria de dinero.

BANCO COMERCIAL		BANCO CENTRAL	
CC_{BC}	-10		CC_{BC} -10
Letras	10		Letras 10
	(b) Vista -130		
	(b) Plazo 130		

Fuente: elaboración propia.

Los bancos tendrán, no obstante, una segunda opción, tal como se muestra en la figura 7. En efecto, en vez de dejar vencer los créditos para reducir los depósitos a la vista en su pasivo, los bancos tienen como alternativa intentar modificar la composición de su pasivo, aumentando el peso de los depósitos de encaje bajo (plazo fijo) y reduciendo la importancia de los depósitos con encaje alto (depósitos a la vista). Para eso, los bancos deberán incrementar la tasa de interés que pagan a sus depositantes por los depósitos a plazo, es decir, sus tasas de interés pasivas, de modo tal que los ahorristas se vean tentados a traspasar sus fondos depositados en cuentas a la vista a plazo fijo. Retornando nuevamente a nuestro ejemplo, los bancos deberían lograr que, de los \$500 millones depositados a la vista, \$130 millones se trasladen a depósitos a plazo, resultando en un saldo de $20\% \times 370 + 12,5\% \times 630 \approx \$152,5$ millones para la CC_{BC} .

La tercera opción será, claro está, una combinación de las dos anteriores. En este último caso, el incremento en la tasa de interés de las Letras por parte del Banco Central dará como resultado un aumento tanto de las tasas de interés activas como de las tasas de interés pasivas. Este es, en los hechos, el escenario más habitual cuando el Banco Central decide aumentar la tasa de interés de las Letras.

Corresponde hacer algunas reflexiones de cara a los resultados obtenidos. En primer lugar, debe notarse que si bien existe en una economía un conjunto de tasas de interés (las diferentes tasas pasivas, las diferentes tasas activas, la que paga el Banco Central por la deuda que emite, etc.), estas suelen moverse en la misma dirección. De tal manera que el Banco Central, manejando la tasa de interés que está dispuesto a pagarle a los bancos, regula el conjunto de tasas de interés de la economía. Por ese motivo, a la tasa de interés que regula el Banco Central se la denomina tasa de interés *de referencia*.¹⁷

En segundo lugar, hemos mostrado que el Banco Central es capaz de intervenir indirectamente en el proceso de creación secundaria de dinero, incentivando o desincentivando la creación de crédito por parte de los bancos por medio de los movimientos en la tasa de interés. Esto quiere decir que la tasa de interés es uno de los principales instrumentos de política monetaria con que cuenta el Banco Central para administrar las condiciones monetarias y financieras de una economía.

Dado que las decisiones de tasa de interés del Banco Central pueden condicionar la cantidad de dinero, cabe preguntarse por qué el Banco Central estaría interesado en que esto ocurra. La respuesta a este interrogante no es sencilla, ya que el Banco Central no está interesado en controlar la cantidad de dinero *per se*, sino las decisiones de gasto que están detrás del proceso de creación secundaria de dinero.

Para entender este último punto, es necesario notar que en la decisión de endeudarse por parte de los hogares o las empresas subyace una decisión de gasto: por ejemplo, la compra de un automóvil o una vivienda en el caso de los hogares, la adquisición de maquinarias o herramientas en el caso de las empresas. Esto quiere decir que, si los hogares y las empresas no pueden tomar un crédito, la demanda de bienes por parte del sector

17. Dependiendo de las condiciones del mercado, el traslado de los movimientos de la tasa de interés de referencia hacia el resto de las tasas de interés de la economía puede ser incompleto. En Argentina, es habitual que el BCRA directamente exija a los bancos normativamente determinada relación entre la tasa de interés de referencia y algunas de las tasas de interés activas y pasivas que las entidades financieras ofrecen al público.

privado (sean de consumo o de capital) se verá reducida. Cuando el Banco Central aumenta la tasa de interés y encarece el crédito, lo que está buscando es controlar la demanda agregada de la economía. En este sentido, el hecho de modificar la cantidad de dinero es una consecuencia de segundo orden en este proceso, y no el objetivo primario del Banco Central.

6. Reflexiones finales

Como vimos a lo largo del capítulo, la autoridad monetaria de un país (el Banco Central) es la única institución con la facultad para crear dinero fiduciario, esto es, los billetes y las monedas de curso legal en dicho país. El conjunto de billetes y monedas nacionales conforman la base monetaria y es el Banco Central el que determina su magnitud, aumentándola o reduciéndola. Para influir en la base monetaria actúa a través de su balance comprando (inyectando moneda nacional en el mercado) o vendiendo (retirando moneda nacional del mercado) activos.

La base monetaria, sin embargo, no agota a los medios de pago que hay en una economía ya que los bancos comerciales, en su operatoria de tomar depósitos y otorgar préstamos crean dinero (aunque no base monetaria). Se trata del llamado *proceso de creación secundaria de dinero*. El Banco Central, además de determinar la base monetaria, puede influir en el proceso de creación secundaria de dinero a través de la tasa de encaje que fija a los bancos comerciales.

En definitiva, las decisiones del Banco Central respecto de la cantidad total de dinero (base monetaria más creación secundaria de dinero) es lo que se llama *política monetaria*. La política monetaria tendrá un efecto en la economía a partir de una variable clave: la tasa de interés.

Bibliografía

- Carlin, W. y Soskice, D. (2015). *Macroeconomics: Institutions, Instability, and the Financial System*. Oxford: Oxford University Press.
- Freedman, C. (2000). Monetary aggregates and monetary policy in the twenty-first century: discussion. *Federal Reserve Bank of Boston, Conference Series*, 45, 31-41.

- Friedman, M. (1963). *Inflation Causes and Consequences*. Bombay: Asian Publishing House.
- Rochon, L. P. y Setterfield, M. (2007). *Post Keynesian Interest Rate Rules and Macroeconomic Performance: A Comparative Evaluation*. *Post-Keynesian Economic Policies conference*. Cheltenham: Université de Bourgogne.
- Trajtenberg, L.; Valdecantos, S. y Vega, D. (2015). Los determinantes de la inflación en América Latina: un estudio empírico del período 1990-2013. Santiago de Chile: CEPAL – Desarrollo Económico.
- Wray, W. (1998). *Understanding modern money: The key to full employment and price stability*. Northampton: Edwar Elgar.

Capítulo 6

Las relaciones económicas internacionales: comercio exterior, deuda e inversiones extranjeras

Pablo López y Cintia Gasparini

1. Introducción

Todo país posee relaciones económicas con el resto de los países, que van desde aquellas que tienen que ver con la compra y venta de bienes y servicios, hasta transacciones financieras y de endeudamiento. En este capítulo nos ocupamos de las transacciones de un país con el resto del mundo.

En la primera parte de este capítulo presentamos la manera en que estas transacciones se registran en cualquier sistema económico nacional, exhibiendo el instrumental de la balanza de pagos. Luego, explicamos la importancia de una correcta interpretación de las diferentes configuraciones de esta. En el tercer apartado introducimos el concepto de tipo de cambio como nexo esencial entre las diferentes economías del mundo. De la definición de tipo de cambio pasamos, en el cuarto apartado, a los sistemas o regímenes de tipo de cambio, para luego presentar el concepto de tipo de cambio real. En el sexto apartado nos referimos a la manera en que interactúan el tipo de cambio y la balanza de pagos según los diferentes regímenes cambiarios. Por último, discutimos algunas cuestiones asociadas a los efectos de un aumento del tipo de cambio en diferentes economías.

2. El registro de las transacciones con el resto del mundo en la balanza de pagos

La balanza de pagos es un instrumento contable que registra sistemáticamente todas las transacciones comerciales y financieras que un país realizó con el resto del mundo en un período determinado (un trimestre, un año, etcétera). Estas transacciones entre países se realizan en monedas que son aceptadas internacionalmente y no necesariamente en la moneda de alguno de los dos países involucrados. A las monedas utilizadas en las transacciones internacionales se les llama *divisas* y la más utilizada en todo el mundo es el dólar estadounidense.¹

En nuestro país, es el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) el encargado de llevar adelante esta tarea de registro y sistematización de las transacciones internacionales. Así como posee su Dirección de Cuentas Nacionales para llevar adelante el cálculo del producto interno bruto y todo lo atinente a la demanda y oferta globales, la Dirección de Cuentas Internacionales se ocupa de la balanza de pagos y las transacciones económicas con otros países. Como muchos otros países, Argentina, a través del INDEC, se guía por las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional para la conformación de su balanza de pagos.²

La balanza de pagos se conforma de distintas cuentas: la cuenta corriente, la cuenta capital y la cuenta financiera; las transacciones se registran en una y/u otra de esas cuentas de acuerdo a su naturaleza, es decir, al tipo de transacción que se produjo. A continuación se explican cada una de estas cuentas.

1. Otras monedas utilizadas como divisas en el mundo son el euro, la libra esterlina británica, el yen japonés y el renminbi o yuan chino.

2. Actualmente, el INDEC se guía por las recomendaciones del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional sexta edición (MBP6)*, del año 2009, y *Estadísticas de la deuda externa, guía para compiladores y usuarios*, del año 2013, publicados por el Fondo Monetario Internacional (FMI). En INDEC (2018) puede consultarse la metodología detallada.

2.1. La cuenta corriente

La cuenta corriente registra todo el movimiento de divisas generado por transacciones que se realizan asiduamente, es decir, los flujos de fondos corrientes entre un país y el resto del mundo. Las transacciones de comercio exterior, es decir, las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, son los elementos principales de la cuenta corriente.

Veamos en detalle cada uno de los rubros que componen esta cuenta. En primer lugar, la cuenta corriente contiene al rubro mercancías. Allí, con signo positivo se registran las divisas provenientes de las exportaciones, es decir, de la venta de mercancías o bienes al exterior. Con signo negativo se computan las divisas que egresaron del país por la compra de mercancías al exterior (importaciones). En segundo lugar, se registran las exportaciones e importaciones de servicios, como fletes, transporte, turismo o seguros, entre otros.

Cuando una empresa de un país A vende un bien (por ejemplo, un auto) a una empresa o un particular de un país B, se está generando una exportación para el país A. Para el país B, se trata de una importación. Por esa transacción ingresarán divisas al país A, que habrán salido del país B dado que una empresa o un particular del país B tuvo que pagar en alguna divisa para comprar el auto. El auto ingresará como una importación al país B, como contrapartida de las divisas que salieron. Además, si el auto, para llegar al país B, fue trasladado en un flete que la empresa del país A le proveyó al comprador del país B, entonces, además de la exportación del auto, el país A está exportando también un servicio (el servicio de flete), servicio que fue importado por el país B. Las divisas, entonces, que salen del país B y van hacia el país A representan el precio del auto (mercancía) y, adicionalmente, el valor del flete (servicio).

La suma de estos dos rubros (el de mercancías y el de servicios) constituye lo que se denomina *balanza comercial* y arroja un saldo que será positivo o negativo según hayan ingresado más o menos divisas por exportaciones de las que salieron en concepto de importaciones. Si el saldo es positivo (las exportaciones de bienes y servicios superan a las importaciones), se dice que

el país obtuvo un “superávit comercial” y, si es negativo, obtuvo un “déficit comercial”.

Como parte de la cuenta corriente, se registran también los movimientos de divisas que corresponden a rentas (también llamadas *ingresos primarios*) pagadas o cobradas a residentes del resto del mundo. Estas rentas se dividen en dos partes. En primer lugar, son servicios generados por capitales previamente invertidos en el país por residentes extranjeros. En el caso de capital productivo, las rentas son las utilidades y dividendos que provienen de la producción de bienes y servicios: si un residente posee capital invertido en una empresa en el exterior, las utilidades que reciba se computarán como utilidades ganadas en el rubro renta de la inversión en la cuenta corriente. En el caso de capital financiero, las rentas son intereses que provienen de colocaciones en activos financieros: si un residente posee capital invertido en un activo financiero en el exterior, los intereses que reciba se computarán como intereses ganados, también en el rubro renta de la inversión de la cuenta corriente. Cuando no residentes tienen invertido capital en el país, las utilidades, dividendos o intereses que obtenga se registrarán con signo negativo como rentas pagadas.³ Es importante notar que aquello que se registra en el rubro renta no es el capital invertido, sino el flujo corriente que dicho capital genera.⁴ En segundo lugar, las rentas también incluyen la remuneración de empleados, es decir, los salarios que reciben las personas físicas por el trabajo que realizan para un no residente.⁵ Con igual criterio, las rentas recibidas por trabajadores

3. Los intereses que debe pagar el país por las tenencias de activos financieros argentinos por parte de no residentes son los conocidos intereses de la deuda externa.

4. Una aclaración que resulta interesante es que el rubro rentas registra utilizando el criterio de devengado y no de pagado. Es decir que, cuando se generan rentas entre residentes y no residentes, estas se registrarán independientemente de que se paguen efectivamente o no. Esto hace que existan diferencias entre la balanza de pagos y los movimientos efectivos de divisas.

5. Incluyen las remuneraciones de trabajadores de temporada (que prestan su servicio durante menos de un año), de trabajadores fronterizos y los sueldos que percibe el personal local de las embajadas y consulados (INDEC, 2018).

se computan con signo positivo y las rentas generadas por trabajadores del resto del mundo para residentes se registran con signo negativo.

El último componente de la cuenta corriente es la cuenta de transferencias corrientes (o ingresos secundarios), que registra la entrada y salida de divisas en concepto de transacciones que no poseen contrapartida (donaciones, reparaciones de guerra, jubilaciones y pensiones, remesas, etcétera). Así, por ejemplo, si una persona tiene una jubilación en un país distinto a su país de residencia, dicho movimiento se registrará como una entrada (signo positivo) en el rubro ingresos secundarios de la cuenta corriente.

En resumen, el saldo de la cuenta corriente será el resultado de la suma del saldo comercial (mercancías y servicios), ingresos primarios e ingresos secundarios. Si el saldo de la cuenta corriente es negativo implica que existió, durante el período que se registra (un trimestre, un año, etcétera), una salida de divisas mayor a la entrada en concepto de los rubros mencionados y se dice que la cuenta corriente es deficitaria. Si el saldo de la cuenta corriente es positivo implica que existió una entrada de divisas superior a la salida en concepto de transacciones corrientes y se dice que la cuenta corriente es superavitaria.

2.2. La cuenta de capital

La cuenta de capital registra transacciones de activos no financieros no producidos entre residentes y no residentes como, por ejemplo, tierras, derechos de propiedad, licencias, etcétera. Este tipo de operaciones no son frecuentes y tienen poco peso en la balanza de pagos y poco impacto en el total de transacciones internacionales de los países.

2.3. La cuenta financiera

En esta cuenta se registran las transacciones de activos y pasivos entre el país y el resto del mundo. El saldo global de la cuenta financiera se denomina *préstamo neto/endeudamiento neto*. Préstamo neto se refiere a la situación en que el país proporciona financiamiento al resto del mundo, es decir, presta

más de lo que le prestan. Endeudamiento neto, en cambio, ocurre cuando el país recibe, en forma neta, financiamiento del resto del mundo, es decir, le prestan por encima de lo que presta o devuelve, de tal manera que crece su endeudamiento con el exterior.

Las transacciones en la cuenta financiera se registran según el tipo de operación que generó el movimiento, dividiéndose en: inversión directa, inversión de cartera, derivados financieros, otras inversiones y activos de reserva.

Veamos entonces: cuando un país recibe una inversión desde el extranjero (o un préstamo) se registrará una entrada de divisas, mientras que cuando un residente del país realiza una inversión en el extranjero (o presta fondos al extranjero) se registrará una salida de divisas en la cuenta financiera. Es decir que las entradas de divisas por la cuenta financiera son pasivos para nuestro país y se registran con signo negativo, mientras que las salidas constituyen activos y se registran con signo positivo.

Por lo tanto, todo movimiento de financiamiento externo (que ingresa o sale del país) se registra en esta cuenta. Estos movimientos corresponden a inversiones productivas (inversión directa), a inversiones financieras (inversiones de corto plazo o de cartera), a inversiones en instrumentos derivados⁶ y a otras inversiones (que incluyen depósitos, créditos comerciales y los préstamos que recibe el sector público de bancos u organismos internacionales, como el Fondo Monetario Internacional).⁷

Asimismo, la información de la cuenta financiera también se puede presentar clasificada de acuerdo al sector que genera cada movimiento: el sector público no financiero (o gobierno general, de acuerdo a la terminología que utiliza el INDEC), el Banco Central o las sociedades captadoras de depósi-

6. Las inversiones financieras en instrumentos derivados se caracterizan por poseer un valor dependiente directamente del valor de otro activo denominado *activo subyacente*. Por ejemplo, existen contratos de dólares a futuro: el futuro del dólar es un instrumento derivado cuyo activo subyacente es el dólar.

7. El concepto de inversión en la balanza de pagos es distinto al utilizado en las cuentas nacionales. Recordemos que en cuentas nacionales dicho concepto refiere a las inversiones productivas (adquisición de bienes de capital). En la balanza de pagos, por su parte, los movimientos de capitales refieren tanto a inversiones productivas como a financieras.

tos (los bancos comerciales), entre otros. Según cada uno de estos sectores haya recibido financiamiento en forma neta o haya financiado al exterior bajo cualquiera de los tipos de financiamientos explicados previamente, el saldo de la cuenta financiera, que surgirá de la suma de los saldos de estos sectores, implicará un ingreso neto de divisas (signo negativo) o una salida neta de divisas (signo positivo).

La cuenta financiera se completa con la cuenta activos de reserva que es la acumulación (compra neta) o desacumulación (venta neta) de reservas internacionales por parte del Banco Central. Dichas reservas se constituyen principalmente en la forma de oro y divisas.⁸

De forma resumida, la balanza de pagos presenta la siguiente forma:

Tabla 1. Balanza de pagos. Resumen.

1. Cuenta corriente	1.1. Bienes y servicios
	1.2. Ingreso primario
	1.3. Ingreso secundario
2. Cuenta de capital	
3. Cuenta financiera	3.1. Inversión directa
	3.2. Inversión de cartera
	3.3. Derivados financieros
	3.4. Otra Inversión
	3.5. Activos de reserva
4. Errores y omisiones netos	

Fuente: elaboración propia.

8. Existe también una cuenta llamada “errores y omisiones netos” que resuelve de manera residual los problemas de sobre o subestimación de las otras cuentas. Dado que la balanza de pagos recopila información de numerosas fuentes diferentes, pueden ocurrir discrepancias estadísticas que se registran en esta cuenta residual.

3. La balanza de pagos en movimiento

La balanza de pagos de un país es un indicador muy potente respecto de las características de una economía y de algunas de sus fortalezas y debilidades. Para interpretarla correctamente y dar lugar a esa lectura, es necesario introducir algunos elementos.

En primer lugar, es importante notar que todo financiamiento que se recibe por la cuenta financiera en cualquiera de sus formas implicará una salida futura de divisas en concepto del pago de utilidades, dividendos o intereses, es decir, rentas que se registran, como ya explicamos, en la cuenta corriente. Dicho de otro modo, la balanza de pagos distingue, por un lado, la entrada del financiamiento (la inversión o la deuda) y, por el otro, el flujo de pagos corrientes que toda entrada de capital genera a futuro (utilidades, dividendos, intereses). Una inversión directa de una empresa extranjera en el país, por ejemplo, implicará una entrada de divisas en el momento que se realiza la inversión que se registra en la cuenta financiera y, más tarde, un flujo de salida de divisas en concepto de utilidades y dividendos que se registrará en la cuenta corriente en los años sucesivos. No habrá nuevos registros en la cuenta financiera por esta operación a no ser que la empresa extranjera decida ampliar su inversión en el país o retirar parte de la inversión ya hecha (vender activos para recuperar el capital invertido, que se registra como una salida de divisas en la cuenta financiera). Es decir, el movimiento de capital que se produce una vez genera un flujo corriente para los períodos sucesivos futuros.

En segundo lugar, debe entenderse que cualquier transacción que requiera ser registrada en la balanza de pagos necesariamente se registrará por partida doble. Esto es así ya que, en el caso de una entrada de divisas, la balanza de pagos nos indicará también si esas divisas volvieron a salir (en la forma de financiamiento hacia el extranjero) o si sirvieron para incrementar los activos de reserva del país. A su vez, en el caso de una salida de divisas, la balanza de pagos registrará también cómo se financió esa salida (si fue a través de endeudamiento con el exterior o con activos de reservas que ya estaban en el país).

3.1. Ejemplo

Un ejemplo sencillo permite ilustrar este punto. Supongamos que la única transacción corriente que se genera en un país es la importación de ciertos bienes por un valor de 100 dólares. Es decir, alguien en el país pagó 100 dólares para abonar la importación y poder ingresar los bienes importados. El saldo de la cuenta corriente será, por tanto, negativo en 100 dólares. Sin embargo, el registro contable de los movimientos de divisas no se quedará ahí. La pregunta que surge es: ¿de dónde provinieron los 100 dólares que salieron por la cuenta corriente permitiendo la importación?

Existen fundamentalmente dos posibilidades:

- 1) Puede pasar que el importador deba pedir un crédito para comprar los bienes en el extranjero que luego venderá en el mercado local. Si esto ocurre, la empresa local recibirá un crédito del extranjero (por ejemplo, de la misma empresa que le vende los bienes) por 100 dólares, que se registrará como una entrada de divisas en la cuenta financiera (que es un pasivo para el país), en el ítem “otras inversiones”. El balance de pagos se completaría entonces como sigue:

SCC -100

Importaciones -100

SCF -100

Otras inversiones -100

Donde SCC es el saldo de la cuenta corriente y SCF es el saldo de la cuenta financiera.

- 2) La otra posibilidad es que la empresa no requiera de financiamiento. En cuyo caso recurrirá a sus propios fondos, utilizando el equivalente en moneda local a 100 dólares, e intercambiando en el sistema financiero por la moneda extranjera. El Banco Central, por lo tanto, venderá dólares al importador, viendo reducidas sus reservas de divisas. En ese caso, el déficit en la cuenta corriente tendrá su contraparte en una caída en los activos de reservas, que se registra con signo negativo en el ítem correspondiente de la cuenta financiera.

SCC - 100

Importaciones -100

SCF -100

Δ AR -100

Donde Δ AR es la variación en activos de reserva.

Una ecuación que resume a la balanza de pagos es:

$$SCC + SCK = SCF \quad (1)$$

Donde:

SCC = saldo de la cuenta corriente

SCK = saldo de la cuenta de capital

SCF = saldo de la cuenta financiera

Esta ecuación resume información muy potente sobre la relación de nuestro país con el resto del mundo. Si la cuenta corriente (junto a la cuenta de capital que, como dijimos, tiene muy poca relevancia) es deficitaria, debe ser financiada por la cuenta financiera. Como mencionamos previamente, esta situación es de “endeudamiento neto”. Dicho de otro modo, una cuenta corriente deficitaria implica un aumento de los pasivos externos (se incrementa la deuda externa o se acumulan pasivos productivos por inversión de cartera) o una disminución en los activos externos.

Si la cuenta corriente es superavitaria, permitirá que residentes inviertan en el exterior o que el Banco Central acumule reservas internacionales, es decir, una salida neta de capitales por la cuenta financiera se reflejará en un superávit en la cuenta corriente (situación de “financiamiento neto”).

Para cualquier país, el saldo de la cuenta corriente representa un indicador fundamental en tanto indica la capacidad que tiene el país para generar divisas genuinas o, en cambio, su necesidad de financiamiento. Dado que en la cuenta corriente se encuentran los rubros mercancías y servicios, allí se hallan las posibilidades que tiene un país de generar divisas a través de su propia estructura productiva y de consumo, o si este requiere mayores divisas de las que genera.

3.2. Caso de estudio: el déficit estructural de cuenta corriente de las economías latinoamericanas

Las economías latinoamericanas comenzaron sus procesos de industrialización más tarde que otros países de Europa occidental o Estados Unidos, luego de la crisis de 1930. Si bien algunas industrias de bienes de consumo se habían desarrollado previamente, estas fueron experiencias aisladas, en los intersticios que descuidaron, en algunos períodos, los modelos primario-exportadores de finales del siglo XIX. Las medidas defensivas ante la Gran Depresión se convirtieron prontamente en activas políticas de promoción industrial a través de diferentes instrumentos en un mundo signado por la Guerra Fría y los Estados de bienestar. En América Latina los gobiernos recurrieron a diferentes formas de barreras comerciales, subsidios a los sectores industriales, políticas crediticias con facilidades enormes para proyectos productivos, instituciones públicas específicas para el apoyo productivo e industrial, etcétera.

El impulso industrializador provino en gran medida de un contexto internacional alterado por las dos guerras mundiales y la crisis económica de la década de 1930. Estos episodios interrumpieron los flujos de comercio y obligaron a los países a redefinir puertas adentro su provisión de bienes y servicios. Sin embargo, la continuidad que tuvieron las políticas industriales en América Latina estuvo asociada también a un diagnóstico que vinculaba la especialización de los países en productos primarios con la recurrencia de crisis de balanza de pagos. La necesidad de importar bienes industrializados no podía ser solventada permanentemente con la exportación de materias primas, provocando déficits de cuenta corriente que generaban crisis de divisas en forma periódica. Entre otras razones, desarrollar un aparato productivo basado en la industria se suponía que podía contribuir a que los países pudieran reducir su dependencia de productos importados, e incluso lograr una fuente de divisas más estable en cuanto a precios (más allá de las vicisitudes de los precios de las materias primas vinculadas a factores climáticos, se señalaba también una tendencia permanente al deterioro de estos precios en relación con los precios de los productos de mayor valor agregado).

Estos procesos industriales que se iniciaron en la década de 1930, y con más fuerza durante la Segunda Guerra Mundial, pasaron por diferentes fases y, aunque con matices y especificidades en cada caso, se puede decir que los países más grandes de la región llegaron a contar, hacia finales de la década de 1960 y principios de 1970, con un aparato industrial de cierta profundidad, con avances tecnológicos importantes e, incluso, desarrollando capacidad exportadora. Argentina, Brasil y México habían pasado ya por una etapa de industrialización liviana y se encontraban transitando una etapa más compleja de industrialización, desarrollando industria pesada, eslabonamientos en las cadenas productivas y generando exportaciones de alto valor agregado. No era un proceso concluido ni libre de tensiones, pero hacia principios de la década de 1970 se habían logrado avances importantes.

Quizás la principal de las tensiones que el proceso industrial no había logrado erradicar tuvo que ver con la balanza de pagos. Si bien el contenido de las importaciones se modificó con el tiempo (la sustitución de importaciones de bienes de consumo final fue realmente importante), la necesidad de insumos y tecnología importadas no logró reducirse en general y las exportaciones de productos industriales no llegaron a aliviar completamente el problema recurrente de divisas.

Los debates en las décadas 1950 y 1960 acerca de los problemas y limitaciones de los procesos de industrialización fueron prolíferos. La dependencia de exportaciones de productos de extracción primaria si bien pudo haberse reducido, no desapareció, y la oferta de estos presentaba rigideces notorias (dadas por las disponibilidades de recursos naturales) y sus precios quedaban sujetos a ciclos internacionales con tendencia a la baja.⁹ Por ello, diversos autores sostuvieron que las fases de crecimiento conducían necesariamente a déficits insostenibles de cuenta corriente por la creciente compra de produc-

9. El economista argentino Raúl Prebisch estudió el movimiento de los precios de los productos primarios de exportación de los países latinoamericanos en conjunto con los precios de los productos industriales que estos países importaban. El resultado de ese estudio fue que cada vez se requerían más exportaciones primarias para importar los mismos productos industriales, es decir, se observaba un deterioro en los términos de intercambio para los países latinoamericanos.

tos importados para consumo y para la industria. Por otra parte, la cuenta financiera en esas décadas se encontraba prácticamente cerrada debido a las restricciones existentes en los movimientos internacionales de capitales. Por lo tanto, los déficits de cuenta corriente no podían ser financiados por esa vía, lo que conducía indefectiblemente a crisis de balanza de pagos, es decir, una falta de divisas que presionaba sobre el tipo de cambio, tema que trataremos en la sección siguiente. Como veremos en el capítulo 7, diversos autores analizaron estos ciclos de crecimiento y crisis en los países latinoamericanos.

Existen importantes debates acerca de los resultados alcanzados por los procesos de industrialización. De hecho, algunos autores refieren a esa etapa como la industrialización trunca (Fajnzylber, 1983), pero marcando que el sendero no era incorrecto, sino que quedó a mitad de camino y debía ser continuado y profundizado. Otros autores, en cambio, se enfocaron en la supuesta escasa productividad alcanzada por la industria y diagnosticaron que esta era ineficiente por lo que requería ser desmantelada. Lo cierto es que las políticas industriales no tuvieron continuidad luego de finales de la década de 1970, cuando a nivel global comenzaron a desmantelarse los Estados de bienestar, las políticas industriales y a recuperarse las visiones liberales de los flujos comerciales y de capitales.

En el caso particular de Argentina, la apertura comercial indiscriminada impulsada por la última Dictadura (1976-1983) y profundizada en la década del noventa fue devastadora para gran parte del entramado productivo, incrementando la dependencia de los flujos de capitales y la deuda externa.

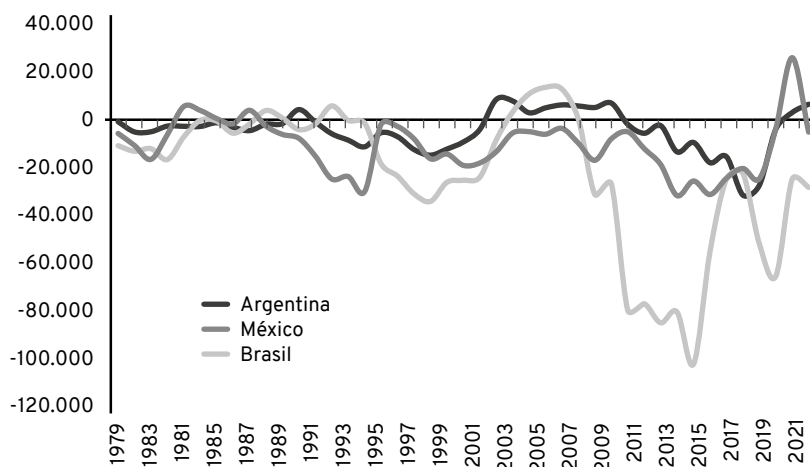
Aunque con distintos matices, en su gran mayoría los países latinoamericanos sufrieron un fuerte retroceso en sus aparatos productivos en las décadas de 1980 y 1990, que acentuaron la concentración de las exportaciones en productos primarios.

De esta manera, en estos países, los déficits de cuenta corriente recurrentes conducen indefectiblemente a crisis de balanza de pagos. Además, como consecuencia de la apertura a los flujos de capitales en las últimas décadas, el financiamiento externo hacia los países en desarrollo ha generado graves crisis de deuda. Por un lado, los flujos financieros internacionales son sumamente

volátiles (ya que dependen fundamentalmente de las políticas monetarias de los países centrales) y, por el otro, la acumulación de *stocks* de deuda externa suele terminar en una situación de insolvencia. El círculo vicioso se completa porque, además, como vimos previamente, la acumulación de financiamiento externo (deuda) generará intereses a pagar al resto del mundo que profundizará aún más los déficits de cuenta corriente.

El gráfico siguiente expone esta situación para las tres economías más grandes de la región. Como allí se aprecia, en los últimos cuarenta años la cuenta corriente fue regularmente deficitaria con alguna excepción en México en los años ochenta y en Argentina en los 2000.

Gráfico 1. Saldo de la cuenta corriente de Argentina, Brasil y México (en millones de dólares).

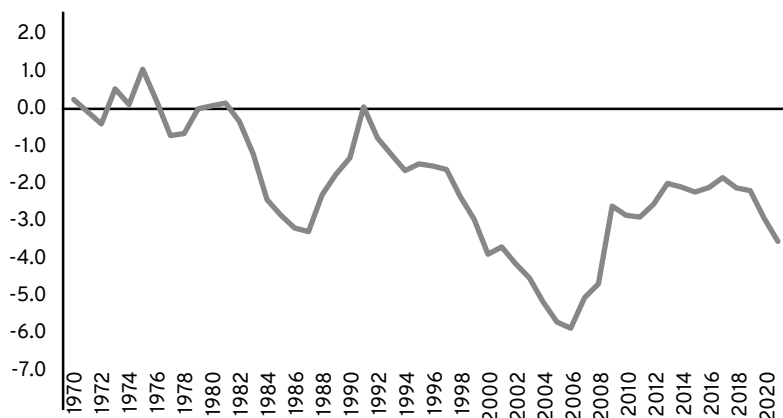


Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial.

Distinto es el caso de la economía de Estados Unidos, que se ha caracterizado, en los últimos cuarenta años por déficits recurrentes en su cuenta corriente, sin que esto provoque crisis alguna de balanza de pagos. La explicación es que Estados Unidos recibe permanentemente capital del resto del mundo que le permite financiar sus déficits de cuenta corriente, y ello

es porque emite el dólar, es decir, la moneda utilizada para realizar las transacciones internacionales. Gran parte del ahorro mundial fluye hacia activos financieros en Estados Unidos ya que es la plaza financiera que se considera más profunda y segura del planeta. De esta manera, se produce la paradoja que países más pobres financian con sus ahorros a la economía de Estados Unidos, permitiéndole importar más bienes y servicios de los que exporta.

Gráfico 2. Cuenta corriente de Estados Unidos en porcentaje del PIB.



Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial

4. La relación entre las monedas extranjeras y la moneda nacional

Una cuestión importante que todavía no mencionamos, aunque se relaciona estrechamente con el punto anterior, es que las transacciones internacionales se realizan generalmente entre países con monedas distintas. Como cada país que participa en el comercio internacional tiene su propia unidad de dinero nacional, se necesita un mercado de divisas para convertir una moneda en otra. En líneas generales, el mercado de divisas es un mecanismo que

une a los compradores y vendedores de distintas monedas. Solo puede haber interacción económica entre residentes de distintos países si existe una conexión específica entre las monedas, de modo que las dos partes puedan calcular el valor de una transacción determinada en su propia moneda nacional. Esta conexión se conoce como *tipo de cambio*, que es el precio al que se intercambia la moneda de un país por la de otro.

Por ejemplo, el tipo de cambio entre Argentina y Estados Unidos expresa el precio de la moneda de este último país (dólar) en términos de nuestra moneda nacional (peso argentino); por eso decimos que el tipo de cambio a julio de 2022 era 131 (necesitamos 131 pesos para adquirir 1 dólar). En otras palabras, el tipo de cambio dice cuánto cuesta, en pesos, cada dólar. El tipo de cambio es, pues, un precio (de la divisa) y surge del mercado de divisas (o mercado cambiario), que es el mercado en donde interactúan la oferta y la demanda de moneda extranjera. Como en todo mercado, el precio resulta de la interacción entre la oferta y la demanda.

Analicemos más detalladamente este mercado. Los individuos participan del mercado de divisas por diversas razones. Por el lado de la demanda, una de las principales razones para adquirir divisas es para comprar bienes y servicios de otros países. Un importador, por lo tanto, demandará divisas para comprar bienes en el extranjero y satisfacer la demanda nacional de bienes importados. Una persona que decide viajar al extranjero deberá demandar divisas para realizar sus gastos en el país al que se dirige (esto es una importación de servicios, en particular, de turismo).

Otra razón importante para demandar divisas es para realizar la compra de activos financieros de otros países: depósitos en moneda extranjera en un banco del extranjero o local, acciones o bonos de otros países, una inversión productiva (poner una empresa) en el exterior entrarían en esta categoría.

Finalmente, una tercera razón por la que los individuos demandan divisas es el deseo de ahorrar en moneda extranjera. Esto ocurre ante la percepción que la divisa resulta ser una mejor reserva de valor que la moneda local. De esta forma, en algunos países existe una predisposición mayor que en otros a ahorrar en moneda extranjera convirtiéndose en una parte relevante de la demanda de divisas, como es el caso de nuestro país.

Los participantes por el lado de la oferta actúan por razones similares. La oferta de divisas en el país es producto principalmente de las ventas al exterior de bienes y servicios producidos en la Argentina. Es decir, cuando un exportador vende un producto en el extranjero recibirá divisas que luego cambiará por moneda nacional (ofertando las divisas) para obtener pesos y así consumir y comprar insumos en el mercado interno.

Otra fuente de divisas son las inversiones extranjeras en el país. La compra de bonos o acciones nacionales por parte de extranjeros implica una mayor oferta de divisas en el país. Lo mismo ocurre con las inversiones productivas por parte de extranjeros: la compra de una empresa en el país por parte de capitales extranjeros incrementa la oferta de divisas en el país.

Finalmente, la oferta de divisas también incluye los movimientos asociados al ahorro en moneda extranjera. En este caso, operan en sentido inverso al explicado por el lado de la demanda: el ahorro en moneda extranjera en un determinado momento puede generar, en otro, la venta de moneda extranjera con motivo de transformar el ahorro en consumo en moneda local. De esta manera, la venta de divisas por parte de quienes han ahorrado en moneda extranjera y desean consumir en moneda local es un componente más de la oferta de divisas en un país.

5. Sistemas o regímenes de tipo de cambio

El tipo de cambio es entonces el precio de la divisa y, por lo tanto, su determinante fundamental es la interacción entre la oferta y demanda de divisas. Sin embargo, el tipo de cambio es un importante instrumento de política comercial y financiera, con lo cual la autoridad monetaria de un país puede optar por intervenir en el mercado y no dejarlo fluctuar libremente.¹⁰ En este sentido, toda autoridad monetaria determina su política cambiaria, que implica establecer el sistema de tipo de cambio que regirá en el país. Al quedar

10. La autoridad monetaria de un país es su banco central, que posee, a su vez, las reservas internacionales para intervenir en el mercado de divisas. En el caso de Argentina es el Banco Central de la República Argentina; en el caso de Estados Unidos, la Reserva Federal.

establecido el sistema de tipo de cambio, queda determinada la forma en que funcionará el mercado cambiario y la forma que en él intervendrá la autoridad monetaria.

Por ejemplo, la autoridad monetaria puede creer conveniente que el tipo de cambio se mantenga fijo en un determinado valor, por lo que fijará el tipo de cambio e intervendrá en el mercado de divisas para evitar que este se mueva. En este caso, se trata de un sistema de tipo de cambio fijo. De este modo, si al tipo de cambio fijado por la autoridad monetaria se produce una demanda excesiva de divisas, la autoridad monetaria debe ofrecer las divisas que sean necesarias para satisfacer dicha demanda al precio fijado porque, de lo contrario, el tipo de cambio subirá. A la inversa ocurrirá si se produce una oferta excesiva de divisas al tipo de cambio fijado: la autoridad monetaria comprará todas las divisas que se ofrecen en exceso al tipo de cambio fijado, evitando que se reduzca el precio de la divisa.

Un ejemplo de este tipo de esquema es el régimen cambiario de Argentina durante la década del noventa. En 1991 nuestro país estableció un sistema de tipo de cambio fijo, con una paridad de 1 a 1 con el dólar, que perduró hasta la crisis del año 2001.

El tipo de cambio puede no estar fijo en un valor, en cuyo caso se trata de un sistema de tipo de cambio flotante o flexible. Dentro de este último sistema, si la autoridad monetaria no interviene en absoluto en el mercado de divisas, el sistema será de flotación limpia o libre, en el cual el tipo de cambio se determina exclusivamente por las fuerzas de la oferta y la demanda. Los excesos de demanda de divisas harán subir al tipo de cambio, lo que implica una pérdida de valor o depreciación de la moneda nacional. Los excesos de oferta harán bajar el tipo de cambio, lo que implica un aumento del valor o apreciación de la moneda nacional.

Pero esta no es la única opción para un sistema de tipo de cambio flotante. En general, se habla de tipo de cambio flotante en situaciones en las que la autoridad monetaria no fija un tipo de cambio, pero igualmente puede actuar sobre él según lo crea conveniente. Es decir, la autoridad monetaria puede dejar que el tipo de cambio refleje la interacción entre oferta y demanda de

divisas, pero intervenir discrecionalmente en ciertas ocasiones. En ese caso hablamos de un sistema de flotación administrada. Este tipo de sistema es el que, en general, predomina en el mundo desde la década de 1970. Con anterioridad a dicha década, todas las monedas del mundo estaban fijadas al dólar y esta, a su vez, al oro.

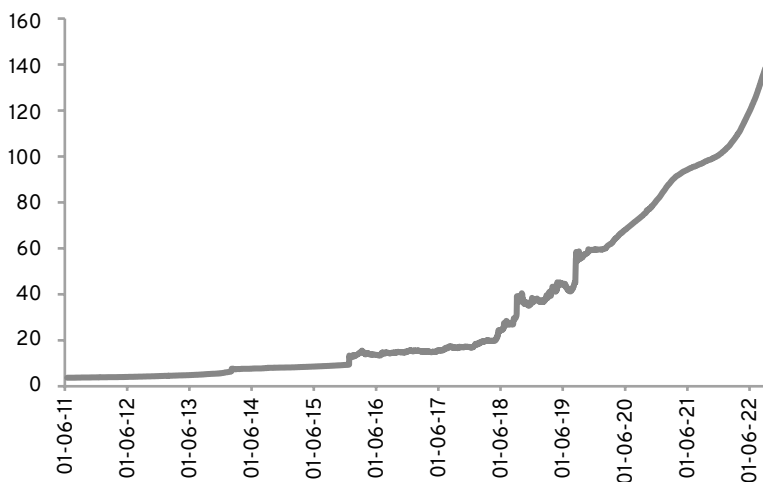
Existen otros esquemas de tipo de cambio que implican la fijación de alguna regla de intervención en el mercado de divisas, sin ser el mantenimiento de un tipo de cambio fijo, pero tampoco intervenciones totalmente discretionales. El más común de estos sistemas es el de la banda de flotación cambiaria. En este tipo de régimen, la autoridad monetaria fija un límite inferior y uno superior para el tipo de cambio y se compromete a no intervenir en el mercado cambiario, salvo que el tipo de cambio alcance los valores establecidos como piso y techo de la banda. Entre el límite inferior y el superior, queda definida la zona de no intervención cambiaria. Argentina, por ejemplo, definió a finales de 2018 un sistema cambiario basado en una banda de flotación. Se estableció un límite inferior y uno superior para el tipo de cambio, quedando establecida la zona de no intervención cambiaria. A su vez, se determinó un ajuste ascendente de 3% mensual para los tipos de cambio establecidos como los límites de la banda.

5.1. El tipo de cambio y la competitividad

El tipo de cambio al que venimos haciendo referencia en el capítulo es el llamado *tipo de cambio nominal*: desde la perspectiva de nuestro país, el tipo de cambio nominal es la cantidad de pesos que hacen falta para comprar otra divisa. Es necesario notar que el tipo de cambio juega un papel importante en materia de competitividad de la producción de un país con respecto a la producción de otros países. Si el tipo de cambio sube, la producción de nuestro país medida en dólares se abarata, porque cada dólar puede comprar más pesos y, por lo tanto, más bienes cuyo precio está en moneda nacional. De igual forma, esa misma situación encarece los productos importados para nuestro país.

Por el contrario, una reducción en el tipo de cambio implica que la producción nacional es más cara para el resto del mundo y los bienes importados son más baratos para nuestro país porque la moneda doméstica gana poder de compra en términos de divisas. Por lo tanto, el tipo de cambio cobra una importancia mayúscula en cuanto a la estrategia de política comercial de un país. Sin embargo, no es la única variable que determina la competitividad, ya que deben tenerse en cuenta también los precios de las empresas locales y de las extranjeras. De hecho, en Argentina, el tipo de cambio muestra una dinámica creciente en el mediano y largo plazo, independientemente que en el corto plazo pueda mostrar algún descenso, pero esto no quiere decir que la competitividad mejora de manera sostenida. Esto es así porque el tipo de cambio no es la única variable que determina la competitividad.

Gráfico 3. Tipo de cambio nominal de Argentina, en pesos por dólar.



Fuente: elaboración propia en base a Banco Central de la República Argentina.

Por ello, se suele utilizar, como una medida más adecuada de la competitividad, al tipo de cambio real, que se conforma por el tipo de cambio nominal, y la relación entre los precios de los productos locales y los del extranjero.

$$\text{TCR} = \text{TC} \times (\text{P}_{\text{ext}} / \text{P}_{\text{int}}) \quad (2)$$

Donde TCR = tipo de cambio real; TC = tipo de cambio nominal; P_{ext} = precios de bienes en el extranjero; P_{int} = precios locales.

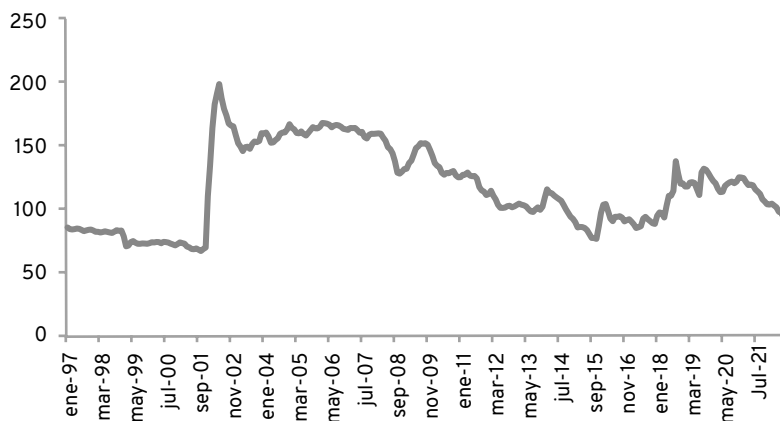
El tipo de cambio real resulta una medida más adecuada de la competitividad porque capta no solo los movimientos del tipo de cambio nominal, sino también los movimientos de precios.¹¹ Un país pierde competitividad cuando cae el tipo de cambio real, y ello puede obedecer a una caída en el tipo de cambio nominal o a un aumento de los precios locales aun cuando el tipo de cambio nominal se mantiene constante. En general, podemos afirmar que las caídas en el tipo de cambio real desincentivan las exportaciones e incentivan las importaciones, empeorando el saldo de la balanza comercial. Lo contrario ocurre si el tipo de cambio real se incrementa.

En Argentina, el Banco Central calcula mensualmente un índice de tipo de cambio real multilateral. Para ello, siguiendo la fórmula (2) para el tipo de cambio real, la autoridad monetaria sigue la evolución del tipo de cambio nominal, los precios de los bienes y servicios locales y los precios de los bienes y servicios de los principales socios comerciales de nuestro país.¹² La evolución de este índice en los últimos veinticinco años ha sido la que se observa en el gráfico a continuación:

11. Existen algunas posiciones encontradas al respecto. Por ejemplo, Fernando Fajnzylber, un economista de la CEPAL, consideraba que la competitividad basada en el tipo de cambio es “espuria” porque está basada en salarios bajos (un tipo de cambio alto en general se asocia con salarios deprimidos) y eso no es sostenible en el tiempo.

12. Para más detalle puede verse BCRA (2019).

Gráfico 4. Índice de tipo de cambio real multilateral de Argentina.



Fuente: elaboración propia en base a Banco Central de la República Argentina.

Al ser un índice, no importa el valor en sí que toma cada año, sino su evolución y la comparación con otros años. Siempre que el índice suba implica un aumento en la competitividad, mientras que una caída implica una pérdida de competitividad.

Como se desprende del gráfico, la evolución de este índice no sigue necesariamente la trayectoria del tipo de cambio nominal. A modo de ejemplo, entre 1997 y 2001, últimos años de la convertibilidad, el tipo de cambio nominal fue siempre el mismo, ya que estaba fijado por la autoridad monetaria. Sin embargo, el índice muestra una trayectoria descendente. Dicha trayectoria descendente implica que Argentina perdió competitividad en esos años, aún con un tipo de cambio nominal fijo. El tipo de cambio real cayó porque los precios locales crecieron en relación con los internacionales. Si bien los precios locales estaban relativamente estables, los precios de los principales socios comerciales descendieron generándole a nuestro país una pérdida de competitividad.

6. El vínculo entre la balanza de pagos y el tipo de cambio

De lo planteado hasta aquí se desprende un vínculo necesario entre la balanza de pagos y el mercado cambiario (y, por ende, el tipo de cambio), que no siempre resulta tan evidente. Dicho vínculo, además, depende del régimen cambiario en cuestión. Ello se desarrolla en los siguientes apartados, que describen el vínculo entre la balanza de pagos y el tipo de cambio en un régimen de flotación limpia, en primer lugar, y en un sistema de tipo de cambio fijo en segundo lugar. Antes de continuar, recordemos la ecuación (1) que resume a la balanza de pagos:

$$SCC + SCK = SCF$$

6.1. La interacción entre la balanza de pagos y el tipo de cambio en un sistema de flotación limpia

Ahora bien, según planteamos, los activos de reserva no siempre van a variar. Si el sistema cambiario es de tipo de cambio de flotación limpia, la autoridad monetaria se compromete a no intervenir en el mercado cambiario y, por lo tanto, sus reservas internacionales van a permanecer invariadas.

¿De qué manera es que puede mantenerse ese equilibrio entre la cuenta corriente y la cuenta capital y financiera? O, dicho de otro modo, ¿qué pasa si el saldo de la cuenta corriente no es igual al de la cuenta financiera en un esquema de tipo de cambio totalmente flexible?

Supongamos que el saldo de la cuenta corriente es negativo y el ingreso de capitales por la cuenta financiera supera aquel déficit de modo tal que existe una mayor entrada que salida de divisas en esta economía. En términos del mercado cambiario, esto se traduce en una mayor oferta de divisas en relación con la demanda. Se genera entonces un exceso de oferta de divisas que tenderá a corregirse a partir de la caída del tipo de cambio. Al bajar el tipo de cambio se aprecia la moneda nacional, por lo que las importaciones se ven

incentivadas, mientras que desalienta las exportaciones. Recordemos que una apreciación de la moneda doméstica reduce el poder de compra de las divisas (como el dólar) tanto para comprar moneda doméstica como para comprar bienes valuados en moneda doméstica. Por ejemplo, si el tipo de cambio pasa de \$120 por dólar a \$100 por dólar, el dólar perdió poder de compra en la economía nacional. Así, el saldo de la balanza comercial se deteriora y, por lo tanto, el saldo de la cuenta corriente. De esta forma, el saldo de la cuenta corriente se reduce (crece el déficit) hasta equilibrarse con el ingreso neto de capitales, es decir, con la cuenta financiera. Todo este movimiento se produce sin que se alteren los activos de reserva del Banco Central, ya que en el esquema de tipo de cambio de flotación limpia todo el ajuste de la balanza de pagos recae en el tipo de cambio.

En el caso inverso, supongamos que la cuenta corriente arroja un déficit superior al ingreso de divisas por los diferentes ítems de la cuenta financiera, de modo tal que habría una mayor salida que entrada de divisas en esta economía. En términos del mercado cambiario, esto se traduce en una mayor demanda de divisas en relación con la oferta. Se genera, entonces, un exceso de demanda de divisas que tenderá a corregirse a partir del aumento del tipo de cambio. Al subir el tipo de cambio se deprecia la moneda nacional por lo que las exportaciones se ven incentivadas, mientras que desalienta las importaciones, ya que una depreciación de la moneda nacional incrementa el poder adquisitivo de la divisa extranjera (el dólar, por ejemplo) en términos de la moneda doméstica y de los bienes producidos en la economía doméstica. Así, el saldo de la balanza comercial mejora y, por lo tanto, mejora también el saldo de la cuenta corriente. Este movimiento continuará mientras sigan saliendo más divisas de las que entran al país. Una vez más, el ajuste del desequilibrio de la balanza de pagos recae en el tipo de cambio sin que varíen los activos de reservas del Banco Central. El tipo de cambio, por lo tanto, subirá todo lo necesario hasta que la cuenta corriente mejore y se equilibre con la cuenta financiera, es decir, los resultados de ambas cuentas se equiparan sin que se modifiquen las reservas internacionales.

6.2. La interacción entre la balanza de pagos y el tipo de cambio en un sistema de tipo de cambio fijo

A diferencia de lo que ocurre en un régimen cambiario de flotación libre, en un sistema de tipo de cambio fijado por la autoridad monetaria las variaciones en los activos de reservas del Banco Central son las que absorben los desequilibrios entre las entradas y salidas de divisas por las cuentas de la balanza de pagos. Dicho de otra manera, el ajuste es “por cantidades” (cantidad de reservas internacionales) y no “por precio” (tipo de cambio).

En caso de que la salida de divisas supere a los ingresos, el Banco Central deberá solventar esa mayor salida de divisas vendiendo activos de reserva y evitando que se vea alterado el tipo de cambio. Esta situación implicará una pérdida de activos de reservas que, como vimos previamente, se registra dentro de la cuenta financiera. En el caso contrario, el Banco Central comprará activos de reservas para que la mayor oferta de divisas no afecte el tipo de cambio.

En los sistemas de tipo de cambio fijo no existe un mecanismo que corrija los desequilibrios en las entradas y salidas de divisas de la balanza de pagos. Ese es el papel que desempeña el tipo de cambio en los sistemas de tipo de cambio de flotación.

Por este motivo, en los regímenes de tipo de cambio fijo, la posibilidad de sostener el tipo de cambio ante desequilibrios en la balanza de pagos depende de algunos factores. En particular, si las cuentas arrojan una necesidad neta de divisas, la posibilidad de vender divisas para sostener el tipo de cambio se encontrará con el límite de la disponibilidad de activos de reservas. Cuando estos procesos se vuelven muy agudos y permanentes, la presión sobre la divisa suele conducir a procesos de pérdida de valor de la moneda doméstica que muchas veces resultan abruptos. En ese sentido, la cantidad de reservas internacionales en manos del Banco Central es un indicador de qué posibilidades tiene la autoridad cambiaria para defender el valor de una moneda, es decir, para sostener el tipo de cambio fijo. Si ese stock va disminuyendo y llega a un nivel al cual no es posible mantener el valor de la moneda elegido por el Banco Central y debe dejar fluctuar la cotización (devaluar), decimos que hay una crisis de balanza de pagos.

7. La condición Marshall Lerner y los efectos de un aumento del tipo de cambio

Hasta aquí, hemos desarrollado los conceptos asumiendo que un aumento del tipo de cambio incrementa las exportaciones y disminuye las importaciones, produciendo una mejora en la balanza comercial y, por ende, en la cuenta corriente. Este supuesto es razonable y es el que asume la teoría económica tradicional.

Asimismo, dado que el saldo comercial es un componente de la demanda agregada, como vimos en el capítulo tres, la mejora de dicho saldo genera un crecimiento de la demanda agregada. En términos de la ecuación macroeconómica fundamental, recordemos que:

$$Y = C + I + G + X - M \quad (3)$$

Como se observa allí, la mejora en $(X - M)$ resulta comparable a un aumento del consumo o de la inversión. En términos del modelo keynesiano simple desarrollado en el capítulo cuatro, el aumento en alguno de esos componentes de la demanda agregada tendrá un impacto positivo en el producto, que incluso será mayor que aquel aumento en tanto existe un efecto multiplicador. Gran parte del pensamiento económico se apoyó en estas ideas respecto del impacto positivo en la economía de una mejora en las exportaciones.¹³

Ante la posibilidad de contribuir positivamente al crecimiento económico de las exportaciones y la balanza comercial, surge la pregunta acerca del efec-

13. Ya en 1933, Harrod presentó la idea de que las exportaciones pueden encabezar una dinámica de crecimiento a partir de la existencia de un efecto multiplicador. Este multiplicador del comercio exterior establecía una relación directa entre la evolución de la balanza comercial y el nivel de renta y empleo: particularmente, un exceso de demanda de bienes y servicios locales desde el exterior (esto es, un incremento de las exportaciones por encima de las importaciones) estimulaba la demanda agregada, impactando sobre el nivel de producto. Para lograr este objetivo, la política económica podía disuadir las importaciones e incentivar las exportaciones por medio de una manipulación de los *precios relativos* que favoreciera la generación de un superávit comercial.

to del tipo de cambio sobre las variables del comercio exterior de un país. La respuesta inmediata y más intuitiva es que un aumento del tipo de cambio, al encarecer los bienes provenientes del exterior y abaratar los producidos localmente para el resto del mundo, tiende a impulsar una mejora en la balanza comercial. De esta forma se construye la visión que resultó más difundida originalmente acerca de los efectos positivos de un aumento del tipo de cambio en una economía: genera incentivos para exportar y dificulta las importaciones, promoviendo, entonces, la producción y el empleo local.

Sin embargo, desde las primeras décadas del siglo XX (especialmente entre 1920 y 1930), comenzaron a realizarse estudios más pormenorizados acerca de esta correlación y se han arribado a algunas conclusiones que introducen algún matiz al supuesto que indica que un aumento del tipo de cambio mejora la balanza comercial y promueve la actividad económica. A continuación, se resumen las conclusiones:

1. Tal como hemos introducido, es indudable que un aumento del tipo de cambio real mejora la competitividad. Al desvalorizarse la moneda doméstica, esta pierde poder adquisitivo en términos de bienes extranjeros, encareciéndose las importaciones. La contracara es el mayor poder de compra de la divisa en términos de bienes producidos localmente. Esta mejora en la competitividad incentiva las exportaciones y desincentiva las importaciones.

2. El efecto final de estos incentivos, sin embargo, depende crucialmente, por un lado, de la capacidad de la producción local de aprovechar el incentivo generado por la señal de precios y, por el otro, de la capacidad de la economía doméstica de reducir las importaciones ante el encarecimiento de las mismas. Es decir, cuando el aumento del tipo de cambio genere un incentivo a exportar más (ya que los productos locales son más baratos para los extranjeros), el aumento efectivo de las exportaciones dependerá de que la oferta de productos exportables pueda realmente aumentar. Por este motivo, entra en juego la elasticidad de la oferta de productos de exportación en relación con el tipo de cambio. Cuanto más elásticas sean estas al movimiento del tipo de cambio, mayor será el aumento efectivo de las exportaciones.

En el caso de las importaciones el análisis es similar. Ante el encarecimiento de los productos importados que provoca el aumento del tipo de cambio, la reducción efectiva de las importaciones dependerá del grado de dependencia que la economía (y su estructura productiva) posea de los productos importados y la capacidad de la producción local para sustituirlos. Una economía que importa productos necesarios de consumo y para la industria podrá reducir las importaciones con mayor dificultad, aún si estas se encarecen. Más aún, si no existe producción local de esos productos. De esta manera, nuevamente entra en juego la elasticidad, en este caso de las importaciones a las variaciones del tipo de cambio. Cuanto mayor sea esta elasticidad, mayor será la reducción de las importaciones ante el aumento del tipo de cambio.

De esta forma, llegamos a la condición Marshall Lerner. Esta condición, desarrollada por los dos economistas cuyos nombres la bautizan, establece que las exportaciones y las importaciones deben ser elásticas a las variaciones del tipo de cambio para que la balanza comercial mejore.¹⁴ Dicho de otra manera, en los casos en que las elasticidades son bajas, no se cumple la condición Marshall Lerner y la balanza comercial no necesariamente mejora ante un aumento del tipo de cambio.

Este análisis es interesante porque la realidad de la economía argentina, en particular, y de las economías latinoamericanas, en general, fue tal a lo largo de gran parte del siglo XX que las devaluaciones no siempre mejoraron el resultado de la balanza comercial. Específicamente, estas economías se caracterizan por basar sus exportaciones en productos primarios, extractivos en muchos casos, pero siempre basados en la disponibilidad

14. Esta condición de la elasticidad crítica fue planteada por primera vez por Marshall en 1923. Joan Robinson planteó la misma condición en 1933. Estrictamente la condición establece que si la suma de las elasticidades de la demanda de importaciones y de la demanda de exportaciones era superior a uno, el efecto positivo estaba garantizado. Dicho en otros términos, el efecto sobre las cantidades (aumento de cantidades exportadas y disminución de cantidades importadas) debía ser superior al efecto sobre los precios (la caída de los precios internacionales de los productos de exportación por la mayor oferta y el aumento de los precios de importación por la menor demanda).

de uno o más recursos naturales (tierras fértiles, petróleo, oro, plata, cobre, etc.). Por lo tanto, poseen una limitación en la oferta que viene dada por cantidad finita del recurso natural. No resulta obvio, por lo tanto, que ante un aumento del tipo de cambio las exportaciones puedan aumentar. A su vez, se trata de economías con estructuras productivas muy incompletas, por lo que la dependencia de importaciones es alta. Por ello, no resulta tampoco evidente que un aumento del tipo de cambio reducirá las importaciones inmediata y notoriamente. Es decir, se trata de estructuras productivas con bajas elasticidades tanto de las exportaciones como de las importaciones a las variaciones del tipo de cambio. La condición Marshall Lerner no necesariamente se cumple y, por ende, las devaluaciones pueden no mejorar el resultado de la balanza comercial.

3. Contrariamente a lo que sostiene la teoría tradicional, en algunas economías el aumento del tipo de cambio suele tener un impacto al alza en la dinámica de precios internos. No casualmente esto suele ocurrir en las economías que no cumplen con la condición Marshall Lerner. Al existir una alta dependencia de productos importados, el aumento del tipo de cambio los encarece localmente. Si los productos importados son insumos de uso difundido, esto puede generar aumentos de precios en productos finales producidos localmente, pero con insumos y partes importadas. A su vez, si los productos exportables se consumen también en el mercado interno, el aumento del tipo de cambio los encarecerá domésticamente. Por estas dos vías, el aumento del tipo de cambio puede ser inflacionario con dos consecuencias: i. la caída del salario real reduce el consumo agregado afectando la demanda agregada de la economía; ii. el aumento de los precios internos tiende a compensar o eliminar la ganancia de competitividad generada por el aumento del tipo de cambio (recuerde la fórmula del TCR). En resumen, en algunas economías el aumento del tipo de cambio no solo puede no generar una mejora en el saldo de la balanza comercial, sino que puede tener efectos recesivos. Ampliaremos este punto en el capítulo siete.

Bibliografía

- Banco Central de la República Argentina (BCRA) (2019). Índice del Tipo de Cambio Real Multilateral diario. Recuperado de bcra.gob.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/TCRMMetodologia.pdf
- Fajnzylber, F. (1983). *La Industrialización trunca de América Latina*, México, D.F.: Centro de Economía Transnacional - Editorial Nueva Imagen.
- Harrod, R. F. (1959[1933]). *International Economics*. Nueva York: Harcourt, Brace and Company.
- INDEC (2018). Balanza de pagos, posición de inversión internacional y deuda externa. Metodología. Buenos Aires: INDEC. Recuperado de https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/economia/bdp_pii_de_metodologia_23.pdf
- Torres Olivos, M. (2006). *Fernando Fajnzylber. Una visión renovadora del desarrollo económico en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL - INTAL BID.

Capítulo 7

Teorías de acá: el estructuralismo como abordaje de los problemas latinoamericanos

Pablo López

1. Introducción

Las teorías económicas que desplegamos en los capítulos previos (neoclásica y keynesiana) fueron pensadas y elaboradas desde los países desarrollados. Gran Bretaña fue originalmente la cuna de los principales economistas de dichas escuelas y, en la actualidad, Estados Unidos y Europa occidental son los lugares donde mayor cantidad de representantes y avances muestran esas teorías. Sin embargo, desde los países en desarrollo ha surgido la inquietud acerca de las particularidades de sus economías y las diferencias con las economías desarrolladas.

Esto ha ocurrido en América Latina a lo largo del siglo pasado, donde se observaban problemas económicos que no podían ser abordados completamente ni por la teoría neoclásica ni por la teoría keynesiana. La necesidad de generar teorías propias que puedan explicar los problemas específicos que muestran las economías latinoamericanas ha dado lugar a un conjunto de teorías distintas a las dominantes. La principal escuela de pensamiento económico específicamente latinoamericana es el llamado estructuralismo.

El estructuralismo latinoamericano surgió en este continente promediando el siglo XX a partir de la observación y análisis de las características de las economías en desarrollo, cuya dinámica difiere de las economías desarrolladas o avanzadas. De alguna manera, los economistas estructuralistas se nutrieron de la teoría keynesiana, pero adaptándola a la realidad local y buscando una mirada

de largo plazo de los problemas de las economías latinoamericanas. Se trataba de una reacción a la teoría neoclásica de las ventajas comparativas que sostenía que los países debían especializarse en aquellos sectores productivos en los que tuvieran ventajas respecto del resto de los países y que el Estado debía abstenerse de intervenir en la economía para no interferir en los mecanismos de mercado.

Estas ideas liberales dejaban a América Latina (y otras regiones no desarrolladas del planeta) en el lugar de productor de materias primas para el mundo, mientras que los países desarrollados debían concentrarse en la producción industrial que ya realizaban con mayor eficiencia que el resto del mundo. Las posibilidades de desarrollo de los países latinoamericanos pasaban entonces por la producción y exportación de productos primarios. La mirada de largo plazo del pensamiento estructuralista a partir de la década de 1940 cuestionó la validez de dicho esquema como camino que condujera al desarrollo económico y social, y planteó la necesidad de contar con estructuras productivas más diversificadas, aunque al mismo tiempo reconoció las complejidades de dichos procesos. La industrialización de la región había comenzado espontáneamente como consecuencia de la crisis de 1930 y las políticas tendientes a favorecer dicho proceso comenzaron a diseñarse y aplicarse gradualmente. El estructuralismo buscó teorizar esos procesos, comprender sus complejidades y mejorar las estrategias de política económica a partir de un rol activo del Estado.

El pensamiento estructuralista se esparció así por la región y perdura aún hoy, en diferentes variantes y versiones. Los principales pensadores estructuralistas de nuestro país fueron Raúl Prebisch, Aldo Ferrer, Julio Olivera y Marcelo Diamand.¹ No puede dejar de asociarse el pensamiento estructuralis-

1. Como dijimos, el estructuralismo fue un fenómeno regional y, en ese sentido, pueden identificarse otros autores más allá de los argentinos, como Celso Furtado, Osvaldo Sunkel, Pedro Paz, Víctor Urquidí o María da Conceição Tavares, entre otros. Para completar el tema, recomendamos las siguientes lecturas: Diamand, M. (1972). *La Estructura Productiva Desequilibrada Argentina y el Tipo de Cambio*. *Desarrollo Económico*, 12(45); Ferrer, A. (1963). *La economía argentina, las etapas de su desarrollo y problemas actuales*. Fondo de Cultura Económica; Olivera, J. (1965). *Inflación estructural y política financiera*. *Anales de la Academia Nacional de Ciencias Económicas, Serie 3ª*, X; Prebisch, R. (1949). *El desarrollo económico de la América Latina y sus principales problemas*. CEPAL.

ta a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), creada en 1948 como parte de la Organización de las Naciones Unidas, que actuó como espacio para el desarrollo y estudio de las economías latinoamericanas al que se vincularon muchos de los autores estructuralistas. En este capítulo desarrollaremos las principales ideas de esta escuela de pensamiento.

2. El comercio internacional y los términos de intercambio

Los autores estructuralistas comenzaron a analizar las características productivas de las naciones latinoamericanas al notar algunas regularidades que atravesaban a prácticamente toda la región. Sin embargo, no podía examinarse a las economías latinoamericanas aisladamente, sino como partes integrantes del sistema económico global. Los países de América Latina se insertaron en la economía mundial en el siglo XIX a partir de la exportación de productos derivados de recursos naturales (productos primarios), que servían de materias primas para las industrias de los países desarrollados. Esto se explica por la existencia de particulares condiciones climáticas, geográficas y/o naturales, que facilitaban la producción de ciertos bienes, pero también porque los países industrializados de Europa necesitaban importar materias primas y alimentos baratos.

De esta manera, cada país se especializó así en unos pocos productos derivados de sus propias condiciones naturales: Argentina, por sus grandes extensiones de tierras especialmente fértiles, se especializó en la producción de materias primas para la producción de alimentos, como trigo, maíz y carnes; Chile, por la disponibilidad de minerales, se especializó en la explotación del cobre; Brasil se especializó en café y caucho; México en plata y petróleo; Ecuador y Venezuela en petróleo; etcétera.

En el siglo XIX, entonces, los países latinoamericanos se especializaron en exportar productos primarios e importar productos manufacturados desde los países más desarrollados. Estos últimos países, en cambio, se dedicaron a comprar materias primas desde los países menos desarrollados, transfor-

marlas en productos más elaborados cuyo destino era su mercado interno y también la exportación hacia el resto del mundo. Se trataba de la tradicional división internacional del trabajo que comenzó a gestarse en el siglo XIX y que la propia realidad de las guerras mundiales y la crisis de la década de 1930 habían puesto en tensión. Esta forma de división internacional del trabajo era defendida e incentivada por las ideas económicas neoclásicas que propugnaban por el liberalismo económico. El Estado debía abstenerse de intervenir en el comercio internacional y cada país exportar aquello que producía con ventaja respecto del resto de los países.

En su búsqueda de comprender la interacción de las economías en desarrollo o periféricas con las economías desarrolladas o centrales, Prebisch caracterizó esta relación en el llamado esquema de centro-periferia. Este economista notó que en esta relación los países en desarrollo resultaban perdedores del comercio internacional, ya que los productos manufacturados o industriales tendían a valorizarse respecto de las materias primas. Por lo tanto, los países de la periferia requerían vender cada vez más materias primas para poder adquirir los mismos productos industriales. A esta regularidad Prebisch la llamó deterioro de los términos de intercambio para los países en desarrollo, que no sería otra cosa que el encarecimiento de los productos industriales respecto de los productos primarios.² Esto sucedía porque eran los países desarrollados, a través de la producción y exportación de productos con alto contenido de valor agregado, los que se apropiaban de los frutos de los avances tecnológicos. Por lo tanto, los países latinoamericanos, como el resto de los países periféricos, no resultaban beneficiados por el comercio internacional sino todo lo contrario: la tendencia a que se deterioren sus términos de intercambio impedía que se pudiera elevar el nivel de vida de su población más allá de cierto límite.

Con la crisis mundial que estalló en 1929 en la bolsa de Estados Unidos y se esparció a todo el mundo en los años siguientes, el comercio internacional

2. Los términos del intercambio miden la relación entre los precios de los productos exportados respecto a los productos que se importan: $TI = P_x / P_m$, siendo P_x el precio de las exportaciones, P_m el precio de las importaciones y TI los términos de intercambio.

se vio interrumpido porque cada país cerró sus fronteras a los productos extranjeros para sostener su producción doméstica. Los países latinoamericanos no tuvieron más remedio que comenzar a desarrollar industrias propias para reemplazar las importaciones interrumpidas por la crisis. Este esquema se llamó industrialización por sustitución de importaciones.

La visión de Prebisch del deterioro de los términos de intercambio, que fue presentada en su texto *El desarrollo económico de la América Latina y sus principales problemas* de 1949, justificaba y defendía la necesidad de darle continuidad al proceso de industrialización iniciado en las décadas de 1930 y 1940, pero de forma consciente y planificada, a partir de la acción estatal. Es decir, América Latina debía industrializarse como una necesidad para su desarrollo económico y no solo por la interrupción del comercio internacional que se produjo en el marco de la crisis de 1930 y las guerras mundiales. Este fue el primer eje del pensamiento estructuralista, que se presentaba como una fuerte crítica a la tradicional forma de inserción internacional de América Latina como exportadora de materias primas.

3. El foco puesto en la estructura productiva

Una vez que los países latinoamericanos comenzaron a industrializarse en la década de 1930 (y con más fuerza en las décadas de 1940 y 1950), desarrollaron estructuras productivas con ciertas particularidades, que recibieron la atención por parte de los pensadores estructuralistas. Según los autores de esta corriente, las estructuras productivas latinoamericanas poseían rasgos específicos que las diferenciaban de aquellas típicas de los países desarrollados y, por lo tanto, las economías mostraban dinámicas diferentes y no podían ser estudiadas, entendidas y abordadas con las teorías económicas tradicionales (como la neoclásica y la keynesiana) que fueron pensadas para economías desarrolladas.

Se trata de características que provenían justamente de aquella forma de inserción internacional basada en la exportación de materias primas y recursos naturales, que Prebisch criticaba. A pesar del avance de ciertas manufac-

turas, seguían predominando estructuras con productividades heterogéneas y poco desarrolladas. La característica central de las estructuras productivas latinoamericanas era la convivencia de un sector primario exportador con un sector industrial sin capacidad de exportar y con la necesidad de importar insumos y maquinaria extranjera.

Por las propias condiciones naturales de los países de la región, el sector primario productor de materias primas era un sector capaz de competir y vender sus productos al resto del mundo. El sector industrial, en cambio, que comenzó a crecer al calor del proteccionismo de la crisis de 1930 y de la Segunda Guerra Mundial, era un sector más joven, que todavía no estaba en condiciones de competir con la industria de los países desarrollados. Se trataba de una estructura productiva desequilibrada,³ con un sector primario altamente productivo a nivel mundial y un sector industrial de baja productividad en la comparación internacional (y en relación con el sector primario). Además, al ser una estructura industrial nueva, no producía todos los bienes necesarios, por lo que requería de la importación de insumos, maquinaria y tecnología.

El sector primario exporta y genera divisas, mientras que el sector industrial produce solo para el mercado interno (no exporta) y necesita divisas porque para producir requiere de insumos y bienes de capital importados. A esta característica se suman otras:

- i. El sector primario produce materias primas que se utilizan para la producción de alimentos, por lo tanto, su producción se destina tanto a la exportación como al mercado interno. El trigo, el maíz y la carne son la base de la alimentación de los argentinos y eran, en las décadas de 1930, 1940 y 1950, los principales productos de exportación del país. Esto no aplica a otros países latinoamericanos que se especializan en la producción y exportación de minerales.
- ii. La producción primaria depende de algún recurso natural; en el caso de la Argentina, de la tierra. La tierra es un recurso no renovable y

3. Término acuñado por Marcelo Diamand en su texto *Estructuras productivas desequilibradas y el tipo de cambio* de 1972.

con una extensión limitada. Por lo tanto, la capacidad de ampliar la producción primaria es limitada: depende de la cantidad de tierras, y cuando están todas puestas en producción no se puede aumentar más la producción a no ser que se produzca algún avance tecnológico, que lleva tiempo en madurar, o la deforestación de bosques nativos con daños ambientales incalculables. Entonces, la oferta de producción primaria es relativamente fija.⁴

- iii. Por lo dicho en i y ii, un aumento de las exportaciones se suele realizar en detrimento del mercado interno, y un mayor abastecimiento del mercado interno, reduce las exportaciones.
- iv. La necesidad de divisas del sector industrial aumenta con el crecimiento de la economía. A medida que aumenta el nivel de actividad y la producción, la industria requiere producir más y, para ello, demanda más insumos y maquinarias importadas. El crecimiento económico genera mayor necesidad de divisas.
- v. La capacidad del sector primario de generar divisas es limitada, ya que depende de los mercados externos y de la producción local que es fija y compite con el mercado interno. Cuando la economía crece, no solo no crecen las exportaciones, sino que crece el consumo interno generando una tensión entre las ventas de productos primarios para exportar y las ventas para el mercado interno.

Estas particularidades de la estructura productiva argentina hicieron que los problemas propios del crecimiento y la necesidad de divisas no pudieran ser analizados y resueltos con las teorías económicas existentes. El pensamiento estructuralista buscó explicar estos problemas y plantear soluciones desde un cuerpo teórico diferente y específico de los países de América Latina. A continuación, presentamos los principales problemas enfrentados por estos países y el abordaje estructuralista para cada uno de ellos.

4. Este tema se vincula con la teoría sobre la renta diferencial de la tierra de David Ricardo que se explicó en el capítulo uno.

4. La restricción externa

Por lo explicado en el punto anterior, las economías latinoamericanas adquirieron una dinámica muy particular. Se caracterizaron por sufrir ciclos económicos cortos, con fases de crecimiento que terminaban en crisis económicas severas y que recibieron el nombre de ciclos de *stop and go*. La particularidad era que estas crisis provenían del sector externo, de la falta de divisas,⁵ es decir, se expresaban en la balanza de pagos. Por eso, el estructuralismo acuñó el concepto de restricción externa al crecimiento. Las economías crecen, pero se topan con una restricción asociada a la escasez de divisas que no solo les impide seguir creciendo, sino que provoca una crisis económica.

Estos ciclos de *stop and go* operaban de la siguiente manera. Las economías iniciaban una fase de crecimiento económico que, como tal, generaba un aumento de la actividad, de la producción y de los ingresos. Esta fase de crecimiento provocaba un aumento de las importaciones (la industria necesitaba producir más para abastecer el mercado interno), sin que crecieran las exportaciones (los productos primarios de exportación con una oferta fija se venden también en el mercado interno). Esta situación, crecimiento de las importaciones y no de las exportaciones, genera un paulatino deterioro de la balanza comercial.

A medida que crecen las importaciones sin que lo hagan las exportaciones, se acerca inevitablemente una situación de escasez de divisas. Cuando las importaciones superan a las exportaciones (déficit comercial), el país empieza a perder divisas hasta que se vuelve insostenible, derivando en una devaluación de la moneda y una consecuente crisis económica que frena el crecimiento. Se trata de la restricción externa operando como una traba para la expansión económica. Detallaremos a continuación cómo se producen este tipo de crisis.

5. Hay que recordar que las divisas son aquellas monedas que se utilizan para las transacciones internacionales, es decir, el dólar estadounidense, el euro, la libra esterlina, el yuan y el yen.

5. Devaluación y no cumplimiento de la condición Marshall-Lerner

Como vimos en el capítulo seis, ante una situación de escasez de divisas la economía reacciona según el régimen de tipo de cambio que haya adoptado. En un esquema de tipo de cambio fijo, el déficit de divisas se expresa en caídas en las reservas internacionales, ya que la autoridad monetaria interviene para sostener el tipo de cambio en el nivel fijado. Esta situación no puede perdurar indefinidamente en el tiempo, ya que eventualmente se acaba el stock de reservas internacionales. Si se alcanza dicha situación, se produce la salida del régimen del tipo de cambio fijo y una devaluación de la moneda local. Por su parte, en un régimen de tipo de cambio flexible, una situación de escasez de divisas directamente genera un aumento del tipo de cambio. En un contexto de escasez de divisas que perdura en el tiempo, la devaluación se produce en algún momento, independientemente del régimen de tipo de cambio.

Esta dinámica es la que ocurría en los ciclos de *stop and go*. Al generarse escasez de divisas, más tarde o más temprano se terminaba en un aumento del tipo de cambio, es decir, en una devaluación. A partir de este fenómeno, los estructuralistas desarrollaron una serie de aportes novedosos, ya que observaron que en las economías latinoamericanas las devaluaciones no tenían el mismo efecto que en las economías desarrolladas.

Recordemos que comúnmente (y así lo suponen las teorías económicas más difundidas) las devaluaciones generan un aumento de las exportaciones y una reducción de las importaciones. Esto es así porque al aumentar el tipo de cambio, por un lado, se abarata la producción local, lo que permitiría exportar más, y, por el otro, se encarecen las importaciones, por lo que se reduciría la cantidad de bienes y servicios comprados al resto del mundo. Como vimos en el capítulo seis, este efecto se produce, según la teoría neoclásica y la keynesiana, a partir del cumplimiento de la condición Marshall-Lerner, que presupone que ante un aumento del tipo de cambio, la oferta de productos exportables puede crecer, a la vez que la demanda de los productos importados se reduce. Es decir, la mejora del saldo comercial como resultado de una devaluación de-

pende de que efectivamente la oferta de productos exportables y la demanda de productos importados respondan de la manera descripta.

Entonces, si se cumple la condición de Marshall-Lerner, el aumento del tipo de cambio permite recuperar el equilibrio en la balanza comercial:

$$\uparrow X - \downarrow M = \uparrow \text{SBC}^6$$

Ahora bien, los pensadores estructuralistas observaron que en los países latinoamericanos la condición Marshall-Lerner no se cumplía por diversos motivos.

En primer lugar, porque, como mencionamos previamente, la oferta de productos exportables (que depende de recursos naturales) era bastante rígida y no se incrementaba al aumentar el tipo de cambio. En el caso de la Argentina, la cantidad limitada de tierras no permitía aumentar la producción de productos primarios, aunque el tipo de cambio aumentara. Por lo tanto, la devaluación no se traducía en un incremento de la oferta de productos primarios ni de las exportaciones.

En segundo lugar, las importaciones mostraban una gran inflexibilidad a la baja, ya que se importaban productos necesarios para la producción industrial que no eran reemplazables por otros de producción local. Es decir, ante la devaluación, las importaciones no tendían a bajar a pesar de que se encarecían.

Por estos dos motivos, las devaluaciones en América Latina en general y en la Argentina en particular no tenían el mismo efecto que en los países desarrollados. En estos últimos, un aumento del tipo de cambio mejoraba el saldo de la balanza comercial a partir del aumento de las exportaciones y la disminución de las importaciones. En la región y en nuestro país, en cambio, esto no sucedía, ya que las exportaciones no aumentaban (por la disponibilidad limitada de recursos naturales) y las importaciones no se reducían (por las necesidades de la industria) ante el aumento del tipo de cambio.

6. Donde X son las exportaciones, M las importaciones y SBC es el saldo de la balanza comercial.

¿Cuál era el efecto entonces de un aumento del tipo de cambio en estas economías? Contestaremos a esta pregunta en la sección siguiente.

6. Inflación y recesión

La particularidad entonces de las economías latinoamericanas era que las devaluaciones no generaban la mejora en el saldo de la balanza comercial que predecía la teoría tradicional. Cuando la propia dinámica de la economía conducía a la crisis de la balanza comercial y la autoridad monetaria no podía sostener el tipo de cambio, la devaluación era inevitable y generaba, en cambio, los siguientes efectos:

- i. *Suba de precios de los productos exportables.* La devaluación permitía a los exportadores obtener más moneda local por sus ventas externas, es decir, aumentaba la rentabilidad de las exportaciones. Como ya explicamos, esto no generaba una mayor producción (por la oferta rígida de los productos primarios), sino una competencia entre el mercado interno y el mercado externo. Para continuar vendiendo en el mercado interno, los productores procedían a aumentar los precios locales ya que, de otra manera, venderían todo al exterior. De esta manera, la devaluación se traducía no en mayor producción de bienes exportables, sino en aumento de precios internos de los alimentos y una mayor ganancia para los exportadores.
- ii. *Suba de precios de productos importados.* Las cantidades importadas, en lugar de reducirse por su encarecimiento, mostraban rigidez a bajar porque se trataba de productos necesarios para la industria. Por lo tanto, el segundo efecto de la devaluación era el aumento de precios de los productos importados y de los productos locales con insumos importados, sin que se redujera su demanda.
- iii. *Caída del salario real y empeoramiento en la distribución del ingreso.* La consecuencia del aumento de precios, especialmente de los alimentos, es la caída en el poder adquisitivo de los salarios, jubilaciones y de cualquier ingreso fijo en pesos. En contraposición, los exportadores aumentan sus ingresos, ya que crecen sus ganancias en moneda local

por sus exportaciones y también por las ventas en el mercado interno a precios más altos. Es decir, se produce un cambio en la distribución del ingreso a favor de los productores agropecuarios y en detrimento de los trabajadores, jubilados, pensionados, etcétera.

- iv. *Caída del consumo.* El cambio en la distribución del ingreso tiene un efecto sobre el consumo, ya que los sectores ganadores, los exportadores, son aquellos que poseen una menor propensión marginal a consumir.⁷ Los trabajadores, por su parte, con una mayor propensión marginal a consumir, pierden ingresos por la caída del salario real. Por lo tanto, el cambio en la distribución del ingreso genera una caída del consumo total de la economía.
- v. *Recesión.* La caída del consumo produce una reducción de la demanda agregada y del mercado interno, lo que genera menor actividad económica e induce un proceso recesivo. El desempleo, en consecuencia, tiende a aumentar. De esta manera, por la vía del aumento de precios de algunos productos primero (que hace caer el salario real) y la caída del consumo después, la devaluación genera recesión. Esto es lo que se dio en llamar la teoría de la devaluación contractiva, acuñada por los pensadores estructuralistas: una devaluación, en los países latinoamericanos, lejos de tener los efectos expansivos que dicta la teoría tradicional, produce recesión.
- vi. *Inflación por puja distributiva.* Los aumentos de precios, que comienzan por el aumento de los precios de los alimentos (que también se exportan) y de los productos importados, tienden a trasladarse al conjunto de la economía, iniciándose un proceso inflacionario. Esto es así porque se genera un proceso de puja distributiva, en el que cada sector busca recomponer su situación. En primer lugar, los trabajadores, cuyos salarios reales se redujeron por el aumento de los precios

7. En el capítulo cuatro se explicó que la propensión a consumir es la parte del ingreso que se destina al consumo. Las personas con menores ingresos suelen destinar una mayor parte de su ingreso al consumo, ya que su ingreso solo les alcanza para satisfacer sus necesidades básicas y no tienen capacidad de ahorro. En la medida que su ingreso mejora, su propensión a consumir disminuye.

de los alimentos, presionan para recomponer sus salarios nominales y no perder poder adquisitivo. Los aumentos de salarios nominales serán vistos por las empresas como un aumento de costos, por lo que, para recomponer sus ingresos, trasladarán al precio de sus productos dichos aumentos. De esta forma, se van generalizando los aumentos de precios a toda la economía, dando lugar a un proceso inflacionario iniciado por el aumento del tipo de cambio.

- vii. *Mejora de la balanza comercial por efecto de la recesión.* La contracción de la demanda agregada deriva en una caída de la demanda de productos importados. En definitiva, la balanza comercial que se encontraba desequilibrada termina mejorando, pero no por el tradicional efecto precio que produce en teoría una devaluación (aumento de las exportaciones por el abaratamiento relativo de los productos locales y disminución de las importaciones por el encarecimiento de los bienes provenientes del resto del mundo), sino porque la caída del consumo y la recesión promueven una caída de las cantidades importadas. La corrección del desequilibrio externo se produce entonces por la vía de la caída de la actividad económica, es decir, a partir del *stop* en el ciclo económico.

7. Tipo de cambio real

Como se presentó en el capítulo seis, el tipo de cambio real es una medida de la competitividad de un país, ya que toma en cuenta la dinámica de los precios, tanto de los locales como de los internacionales. Un aumento de los precios locales hace que un país pierda competitividad, aunque el tipo de cambio nominal se mantenga constante.

Veamos un ejemplo. Brasil es el principal socio comercial de la Argentina. Supongamos que el tipo de cambio entre el peso y el real (la moneda brasileña) se mantiene constante, pero Argentina posee inflación y Brasil no. Los productos argentinos, entonces, se encarecerán respecto de los brasileños. Por lo tanto, aún sin que varíe el tipo de cambio nominal, Argentina habrá perdido competitividad frente a Brasil. En estos casos se dice que bajó el tipo de cam-

bio real para Argentina. O sea, el proceso inflacionario en Argentina tiene el mismo efecto en la competitividad que una caída del tipo de cambio nominal; en ambos casos está disminuyendo el tipo de cambio real. Por el contrario, si Brasil sufre más inflación que Argentina, los productos argentinos ganarán competitividad frente a los brasileños. Para Argentina, esto es un aumento del tipo de cambio real. La mejora de la competitividad se expresa entonces en un aumento del tipo de cambio real que puede darse por un aumento del tipo de cambio nominal (una devaluación) o por un mayor aumento de precios en Brasil que en Argentina.

Volviendo al estructuralismo, notemos que cuando se producen las crisis externas la devaluación de la moneda local trae también inflación. Por lo tanto, se producen dos fenómenos con efectos contrapuestos: el aumento del tipo de cambio nominal mejora la competitividad, pero el incremento en los precios internos la empeora. De esta forma, si bien inicialmente aumenta el tipo de cambio real por el aumento del tipo de cambio nominal, el proceso inflacionario posterior erosiona paulatinamente la ganancia de competitividad. Al proceso por el cual el aumento del tipo de cambio se va trasladando paulatinamente a precios, se le llama *pass-through*. Se dice que una economía tiene un *pass-through* alto cuando, a partir del aumento del tipo de cambio nominal, los precios suben, erosionando la ganancia de competitividad. La inflación producto de la devaluación, por tanto, no solo tiene efectos recesivos, sino que también va compensando las ganancias de competitividad que genera el aumento inicial del tipo de cambio.

8. El papel de la industrialización en el estructuralismo

A partir de los diagnósticos presentados, quedaron identificados los problemas que enfrentaban los países latinoamericanos en sus procesos de desarrollo: se trataba de dificultades vinculadas a las estructuras productivas y de consumo que iban más allá de la coyuntura y, por ello, se conoce a esta visión económica como “estructuralismo”, ya que el foco estaba puesto en el análisis de las estructuras económicas de los países de la región con una mirada de

largo plazo. Las estructuras productivas desequilibradas, propias de los países latinoamericanos por las disparidades en las productividades entre grandes sectores (primario e industrial), eran las que explicaban las limitaciones para avanzar al desarrollo económico.

Por lo tanto, a la hora de pensar en cómo podían superarse aquellas limitaciones al crecimiento y al desarrollo, había que mirar también en esas mismas características estructurales y en cómo modificarlas. Es decir, las soluciones o las recetas que se desprenden de las teorías estructuralistas están asociadas a la necesidad de transformaciones estructurales, en especial en lo que hace a los sectores productivos.

De esta manera, los autores estructuralistas consideraron centrales los procesos de industrialización de los países latinoamericanos. Si bien, como ya se mencionó, el sector industrial formaba parte de los problemas estructurales por su dependencia de productos importados y su poca capacidad de exportar, para el estructuralismo, en la industrialización estaba la llave para la superación de las limitaciones al desarrollo. La dependencia de exportaciones de productos primarios era la principal causa de los ciclos de *stop and go* y, por lo tanto, para superar dicho comportamiento cíclico se requería generar sectores exportadores por fuera de las materias primas. Desarrollar una industria con capacidad para sustituir productos que antes se importaban, pero al mismo tiempo generar capacidad para exportar, debía ser el eje de una política económica que tuviera como objetivo superar los ciclos de *stop and go* y, por lo tanto, avanzar hacia el desarrollo económico y social.

Por estos motivos, los autores estructuralistas consideraban como positivos a los procesos de industrialización por sustitución de importaciones que se desarrollaron desde la década de 1930 en América Latina, ya que se trataba de un avance respecto de los modelos agroexportadores que habían predominado en la segunda parte del siglo XIX y primeras décadas del XX. Sin embargo, marcaban las limitaciones de dichos procesos en la medida que se quedaran solamente en la producción local de productos industriales para consumo que antes se importaban (como ocurrió en las décadas de 1930 y 1940) y no avanzaran hacia la sustitución de productos más elaborados como insumos de uso difundido o bienes de capital (proceso que empezó a ocurrir

en la década de 1950), de tal manera de reducir la necesidad de importaciones. Pero también notaron que esto no alcanzaba y que era necesario generar en la industria capacidad exportadora como única forma de reducir la dependencia de divisas del sector primario, cuyas características conducían a las crisis recurrentes que limitaban el crecimiento.

El proceso de crecimiento económico generaba una mayor demanda de importaciones que el sector primario no podía abastecer por su imposibilidad de incrementar la producción. Por lo tanto, con un desarrollo más profundo de la industria, se reduce la necesidad de importaciones, pero a su vez, si el sector industrial posee capacidad de exportar, su propio crecimiento generará también mayores volúmenes de divisas. Se presenta así la oportunidad de romper con los ciclos de *stop and go*, generándose las condiciones para crecer sostenidamente.

Los autores estructuralistas se enfocaron entonces en recomendaciones de políticas económicas tendientes a generar dicha transformación estructural. En términos generales, el papel del Estado era visto como central, ya que su intervención es lo que permitiría desarrollar sectores por fuera de las actividades primarias. El Estado podía entonces llevar adelante una política de planificación del desarrollo utilizando herramientas cambiarias, comerciales, financieras y tecnológicas destinadas a generar los incentivos para el crecimiento de las actividades industriales y su capacidad exportadora.

Entre las políticas recomendadas por el estructuralismo, algunos autores propusieron utilizar tipos de cambios diferenciados. Esto significa que el sector industrial acceda a un tipo de cambio alto para ser competitivo internacionalmente y promover sus exportaciones, lo que no sería necesario para el sector primario, cuyas exportaciones son viables aún con un tipo de cambio más apreciado que el industrial. Como elevar el tipo de cambio de manera homogénea tiene los efectos contractivos que se mencionaron previamente, lo que convendría hacer es mantener el tipo de cambio para las exportaciones primarias en un nivel dado, pero elevarlo para las industriales y, de esta forma, fomentar las exportaciones de este sector.

La integración latinoamericana también fue parte de la agenda estructuralista, ya que una mayor división del trabajo entre los países de América

Latina podría mejorar significativamente los niveles de eficiencia. Si todos los países de la región producían lo mismo debían competir entre sí y solo podían fabricar pequeñas cantidades, lo que significa costos unitarios más altos. En cambio, si los países se integraban, se amplían los mercados y podrían aprovechar las economías de escala generadas,⁸ lo que reduciría los costos medios. Este mayor nivel de competitividad podría contribuir a superar la restricción externa. De hecho, en la década de 1960 la CEPAL promovió la conformación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que en 1980 se convirtió en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), sobre la cual en 1991 se registró el Mercosur vigente en la actualidad.

Otro eje importante para la política industrial analizado por el estructuralismo fue la necesidad de movilizar recursos para el desarrollo industrial y las políticas enfocadas en el financiamiento, tanto interno como externo. El objetivo era desarrollar un sistema financiero que cuente con instrumentos para el financiamiento productivo y que pueda canalizar el ahorro interno hacia inversiones industriales. También el estructuralismo abrió la puerta a las inversiones extranjeras, siempre que estuvieran dirigidas a sectores estratégicos para el aparato productivo. El papel del Estado era clave, tanto a través de las instituciones financieras públicas, como direccionando el financiamiento privado (interno y externo) mediante regulaciones e incentivos.

En todos los casos, el estructuralismo depositó en el Estado un papel protagonista como agente para la planificación del avance industrial y del desarrollo, considerando que el mercado librado a sus propias fuerzas solo conduciría a cristalizar economías primario-exportadoras que no podrían generar

8. Las economías de escala se producen cuando la expansión de las cantidades producidas reduce los costos medios. Por ejemplo, suponga que una empresa cuenta con una máquina (costo fijo) capaz de fabricar en un mes mil unidades de un determinado producto, pero como el mercado es pequeño y solo requiere de quinientas unidades mensuales, esta máquina está operativa solo la mitad del tiempo. Si el mercado se ampliara a mil unidades gracias a la integración regional, la empresa no debería comprar una nueva máquina y podría distribuir el costo de la máquina entre mil unidades en vez de quinientas, lo que reduce el costo unitario y significa una ganancia de eficiencia. Otro ejemplo de economías de escala ocurre cuando se compra en un comercio mayorista mayores cantidades de un bien, por lo que se paga menos por cada unidad.

el empleo ni los recursos necesarios para elevar las condiciones de vida de la población en su conjunto.

9. La vigencia del estructuralismo latinoamericano

Las preguntas esenciales que se planteó el estructuralismo estaban asociadas al desarrollo económico y social de la región: ¿por qué América Latina no avanza hacia el desarrollo y cuáles son las políticas económicas necesarias para impulsarlo? Sin dudas se trata de preguntas que tienen plena vigencia.

Las preguntas que buscaron responder los autores estructuralistas mantienen actualidad y varios de los principales problemas que identificaron continúan siendo relevantes. La restricción externa, los ciclos de *stop and go* o los efectos contractivos de las devaluaciones siguen estando presentes en la economía argentina de hoy y en muchos países de la región, aunque ha habido transformaciones en el mundo y en la región que no pueden desconocerse.

Como se desarrollará en el capítulo diez, desde mediados de la década de 1970 se inició a nivel global una etapa de predominio del pensamiento neoclásico que se tradujo en políticas neoliberales. América Latina en general y Argentina en particular no fueron ajenas a dicho proceso. La liberalización comercial generó un fuerte retroceso en los sectores industriales de la región y la desregulación financiera provocó movimientos de capitales entre países en volúmenes antes unimaginables. Sin embargo, los capitales extranjeros no sirvieron para desarmar la restricción externa de los países en desarrollo, sino que los hizo más vulnerables a sus ciclos. De hecho, estos movimientos de capitales tomaron la forma, en general, de capitales especulativos de corto plazo y de endeudamiento público a través de la emisión de bonos internacionales que, salvo algún alivio de corto plazo, generaron mayor presión estructural sobre los balances de divisas de los países deudores.

Los intereses de la deuda externa, que ha crecido vertiginosamente en nuestro país desde fines de la década de 1970, son un elemento más de salida estructural de divisas en la balanza de pagos. A esto hay que sumarle la salida de capitales especulativos ante vaivenes de la coyuntura global y la “fuga de

capitales”. Esta última, característica de Argentina de las últimas tres décadas, implica que una parte del ahorro local no se invierte en nuestro país, provocando el doble efecto de salida de divisas en la balanza de pagos y la reducción de los volúmenes de financiamiento para los sectores productivos locales.

A su vez, la dependencia de las exportaciones de productos primarios sigue presente en las economías latinoamericanas, por lo que continúan siendo vulnerables a las volatilidades de los ciclos de precios internacionales de *commodities* vinculadas a recursos naturales. Esta dependencia de los sectores primarios incluso se ha agravado en algunos casos producto de la apertura comercial indiscriminada que ha hecho retroceder a los sectores industriales locales. En el caso de nuestro país, si bien se han incorporado avances tecnológicos que permitieron a la producción primaria dar un salto de volumen, la concentración de las exportaciones en dichos productos sigue actuando como un elemento que dificulta las posibilidades de desarrollo. Adicionalmente, como marcamos, la fuga de capitales y el crecimiento que ha tenido la deuda externa, especialmente en la década de 1990 y en el período 2016-2019, agregan elementos que agravan la restricción externa en determinadas coyunturas.

De esta forma, si bien en la actualidad existen elementos que no estaban presentes en las décadas de apogeo del pensamiento estructuralista, sus ideas siguen vigentes de todas maneras. Las preguntas acerca de las posibilidades de avance hacia el desarrollo económico y la necesidad de transformación estructural tienen una enorme relevancia en la actualidad para América Latina. Asimismo, la necesidad de desarrollar sectores productivos con alto contenido de valor agregado y capacidad exportadora sigue siendo una de las cuestiones centrales a la hora de pensar las políticas públicas para un proceso de crecimiento sostenido.

10. Resumiendo

En definitiva, los principales conceptos acuñados por los estructuralistas, desarrollados en base a las particularidades de las economías latinoamericanas, fueron los siguientes:

- a. *Deterioro de los términos de intercambio*: indica la tendencia observada en el comercio mundial a que se encarezcan los productos industriales respecto de los productos primarios. Con una mirada de la economía global, el estructuralismo fue crítico de la inserción en la división internacional del trabajo de los países latinoamericanos a partir de la exportación de materias primas. Como los países latinoamericanos se caracterizaron por exportar productos primarios e importar productos industriales, el deterioro de los términos de intercambio tenía como consecuencia una pérdida constante de valor, expresada en la necesidad de exportar cada vez más para poder importar lo mismo. Por ello, el Estado debía intervenir para favorecer un proceso de desarrollo industrial.
- b. *Estructura productiva desequilibrada*: se refiere a las características específicas de las estructuras productivas latinoamericanas, que se basaban en dos sectores bien diferenciados: uno con alta productividad (producción primaria ligada a algún recurso natural) y otro con baja productividad (producción industrial, sin la competitividad suficiente para exportar) en términos internacionales. Esta estructura productiva genera divisas limitadamente por parte del sector primario (exportaciones limitadas) y requiere crecientes cantidades de divisas por parte del sector industrial (importaciones).
- c. *Ciclos de stop and go*: se les llamó así a las fluctuaciones cíclicas que sufrían las economías latinoamericanas, en las cuales se observaba que las fases de crecimiento económico derivaban en crisis de divisas o de balanza de pagos, lo cual interrumpía el crecimiento y generaba una fase recesiva.
- d. *Restricción externa*: se trata de un freno al proceso de crecimiento económico como consecuencia de la escasez de divisas, que a su vez fue generada por el propio crecimiento. Todo esto como resultado de la estructura productiva desequilibrada.
- e. *Teoría de la devaluación contractiva*: por las características de estas economías, la restricción externa conducía a devaluaciones recurrentes de la moneda y estas no se traducían en una mejora en la balanza

comercial que solucione la falta de divisas, sino que, por la vía inflacionaria, generaban pérdida de poder adquisitivo, caída del consumo y recesión.

- f. *Puja distributiva*: es el fenómeno por el cual, ante el aumento de ciertos precios en la economía, comienza un proceso de disputa por los ingresos que generaliza el aumento de precios. La inflación se convierte entonces en un elemento persistente en las economías latinoamericanas que está asociado a la existencia de estructuras productivas desequilibradas y a la restricción externa.

A partir del análisis de cada una de estas características, los pensadores estructuralistas, con una mirada de largo plazo y enfocada en el desarrollo, se plantearon cuáles serían las condiciones para superar las limitaciones al desarrollo que enfrentaban los países latinoamericanos. Lejos de sostener la necesidad de impulsar políticas liberales que generaran el retorno a los modelos agroexportadores, el estructuralismo planteó la necesidad de un Estado capaz de planificar el sendero de desarrollo a partir de incentivar el proceso de industrialización con políticas que permitieran sustituir cada vez más productos importados, pero, a su vez, generar capacidad exportadora. Si bien el mundo y la región se han transformado sustancialmente en las últimas décadas, la visión económica y las estrategias de política económica del estructuralismo siguen siendo relevantes.

Capítulo 8

Teorías ortodoxas y heterodoxas de la inflación

Martín Burgos

1. Introducción

Todos los meses se mide el Índice de Precios al Consumidor (IPC), que es el principal índice utilizado para calcular la tasa de inflación, aunque no el único. Existe también el índice de precios mayoristas e índices sectoriales como, por ejemplo, el de la construcción. El IPC es un promedio ponderado de distintas regiones del país y de diversos sectores de la economía. Contiene alimentos, industria y servicios. Como todo promedio, esconde muchos cambios de precios relativos, que son esenciales para entender la dinámica inflacionaria, y muy relevantes para dar cuenta de la complejidad teórica de la temática. Dentro de un incremento promedio de precios, es decir, de una inflación positiva medida a partir del cambio del IPC en un período de tiempo, se pueden esconder subas fuertes de algunos productos mientras otros siguen fijos o incluso caen, lo que implica nuevos precios relativos que significan una nueva relación entre los precios de los distintos bienes. De esa forma, si bien la inflación se define como un incremento generalizado de los precios, en la práctica se mide con índices de precios que contienen movimientos de precios relativos, lo que significa que algunos precios aumentan más que otros.

La inflación es un problema clásico de la macroeconomía que surge a partir del siglo XX, si bien tiene algunos antecedentes históricos importantes como los episodios inflacionarios que sucedieron a las revoluciones de independencia de Estados Unidos o la revolución francesa. Luego de las preocu-

paciones de los primeros economistas clásicos sobre los precios relativos entre alimentos e industria que David Ricardo proponía resolver con la apertura a la importación de granos de parte del Reino Unido,¹ la problemática de los aumentos de precios quedó de lado durante el siglo XIX. La razón principal fue la fuerte caída de los precios industriales provocada por los sucesivos cambios tecnológicos y las mejoras de productividad logrados en el auge de la revolución industrial británica.

Como lo menciona el economista Thomas Piketty (2014), la inflación surge en particular luego de la Primera Guerra Mundial. Comenzó en Francia y el Reino Unido, con niveles que se ubicaban entre 20% y 30% anual. En el país gallo perduró durante los años veinte, mientras que en el este europeo comenzó una dinámica hiperinflacionaria. La hiperinflación europea de los años veinte, que afectó a Alemania, Austria, Serbia, Hungría, Polonia y la Unión Soviética fue el primer motivo de preocupación y llevó a la inflación al primer plano de las discusiones teóricas. La creciente inflación que conocían los países europeos en esos años fue el preludio de otros episodios inflacionarios generalizados en la Europa de la segunda posguerra que dieron lugar a numerosos debates sobre el tema a lo largo del siglo.

En América Latina, la historia inflacionaria es más larga. Ya desde su independencia los países de la región debieron convivir con continuos procesos de devaluación de las monedas nacionales y aumento de precios. En Argentina, la guerra con Brasil y el default del préstamo de la Barings Brothers en 1826 será el comienzo de una larga historia inflacionaria que perdura hasta nuestros días. Esta incluirá también los episodios hiperinflacionarios que vivió gran parte de la región a fines de los años ochenta, producto de la crisis de la deuda externa tomada en la década anterior. La particularidad de los procesos inflacionarios en la región latinoamericana dio lugar al auge de la corriente estructuralista a partir de los años cincuenta, con la que aparecerán nuevas interpretaciones sobre la inflación, más relacionadas a la naturaleza periférica

1. Al respecto, revisar el tema de la renta diferencial de la tierra que se analiza en el capítulo uno de este libro.

de esos países, que se enlazan y enriquecen con los debates que se dan en el centro.

2. Concepciones sobre el dinero

El precio es un fenómeno esencialmente privado, ya que se aplica a los productos que una empresa pone en el mercado a disposición del consumidor. El consumidor, a su vez, deberá conseguir dinero para poder comprar el bien, por lo tanto, la inflación viene atada a la discusión monetaria. No obstante, como veremos a lo largo de este capítulo, que la inflación sea un fenómeno monetario no implica que sus causas lo sean.

En muchos casos, el origen del dinero se vincula a un objeto que sirve de soporte material que lo valida, hasta que en un momento dado la validez se vuelve simbólica o institucional. El caso del origen del dinero fiduciario en los Países Bajos en el siglo XVI es bastante típico ya que, al ser un punto neurálgico del comercio internacional, las monedas que se intercambiaban eran de distintos metales (plata, oro), que tenían aparejadas cuestiones de medición de peso y de composición, lo que requería un importante tiempo dedicado a constatar esas magnitudes. Este “costo de transacción” terminó implicando una intervención de las autoridades públicas que implementaron el dinero fiduciario para pautar la unidad de cuenta y, de esa forma, hacerse cargo de ese costo de medición del contenido en metales de las distintas monedas.

En ese proceso se puede ver implicado un argumento funcional y también un argumento institucional que divide las teorías del dinero en dos grandes escuelas: la escuela cartalista (o chartalista), que hace hincapié en su carácter institucional, y la metalista, para quien lo esencial es el carácter funcional del dinero. La escuela cartalista piensa que el “dinero es una criatura del Estado”, con una definición política y legal del mismo que impone el poder público por la fuerza de la ley (el “curso obligatorio” de los billetes) y por la posibilidad de pagar los impuestos con esos mismos billetes, que en definitiva le dan un incentivo. Esa visión institucionalista plantea que el mercado requiere siem-

pre de un tercer actor (el Estado) que le brinda un marco a las transacciones del sector privado.

En cambio, las escuelas funcionalistas (entre las que se cuentan las metalistas) son las que definen el dinero como un mal necesario en las transacciones entre privados y cuya existencia se justifica para hacer más fácil el comercio, sea porque evita las dificultades del trueque entre dos mercancías de valor distinto o cualquier otra dificultad que pueda surgir en la transacción y que la moneda soluciona. En esas concepciones el Estado solo debe acompañar la demanda de dinero con una oferta adecuada.

Estos debates tendrán lugar en diferentes contextos y en distintas circunstancias, y aún perduran. Vale mencionar las discusiones que, durante el siglo XIX y en el marco de la adopción generalizada de dinero fiduciario por parte de los países europeos, enfrentaron la *banking school* y la *currency school* por la Ley de Bancas en el Reino Unido en 1844. Debates contemporáneos a los que libraba Mariano Fraguero sobre la banca chilena con conceptos similares a los de la *banking school*.

En los países de lengua germana, las distintas concepciones estarán a la vista con los debates entre la escuela historicista alemana y la escuela de Viena, donde prevalecieron dos concepciones opuestas del dinero: el dinero como fenómeno jurídico desarrollado por Knapp y la teoría del dinero de Menger, en la cual la liquidez de un bien es la razón por la cual se vuelve dinero, a tono con la teoría funcionalista del dinero.

3. Teorías de la inflación en el centro

De esas dos grandes escuelas del dinero surgen interpretaciones distintas de los procesos inflacionarios. La más tradicional es la “teoría cuantitativa del dinero” (TCD), que relaciona la cantidad de dinero con la aceleración de los precios. Los diversos estudios estadísticos de Milton Friedman y Anna Schwartz muestran esa relación en el largo plazo para Estados Unidos y el Reino Unido.

Se puede presentar la TCD en términos de la cantidad de transacciones que se dan en la economía, ya que cada uno de esos intercambios implica un mo-

vimiento de dinero del que compra hacia el que vende. Mirada de esa forma simple, la cantidad de transacciones multiplicada por su precio en una economía durante un tiempo dado debe ser igual a la cantidad de dinero existente multiplicado por la cantidad de rotación que tienen las monedas y billetes durante ese tiempo. En términos algebraicos:

$$M.V=P.T$$

Dinero x Velocidad de circulación = Precio x cantidad de transacciones.

Dada esa identidad poco discutible, se abren una gran cantidad de preguntas y debates, empezando por saber cómo se mide esa identidad. La mejor forma de medir las transacciones realizadas en una economía es tomar el producto total de la economía (que indicamos con la letra Y). De esa forma, la identidad quedaría como sigue:

$$M.V=P.Y$$

Dinero x Velocidad de circulación = Precio x producto.

La mejor forma de medir ese producto es a través del PIB que ofrecen las cuentas nacionales, separando las cantidades y los precios, de forma que la parte derecha de la identidad es el PIB nominal (ver capítulo tres sobre cuentas nacionales).

Del lado izquierdo de la identidad, pareciera que medir M es una tarea sencilla, aunque requiere definiciones precisas de lo que se considera y no se considera dinero. Los billetes y monedas en manos del sector privado son obviamente parte de lo que se considera dinero, además de otros formatos muy líquidos (es decir que pueden convertirse rápidamente en billetes y monedas, como las cajas de ahorro y las cuentas corrientes). ¿Pero cómo considerar las inversiones realizadas a mediano plazo como los plazos fijos y las inversiones financieras más complejas? Se suele definir distintos “tipos” de dinero en función de su grado de liquidez en M0, M1, M2, M3, sabiendo que cuanto menos líquido, más debates se generan sobre lo que se considera dinero. En el límite, algunos autores consideran dinero muchas cosas que tradicionalmente serían

más bien un activo financiero o digital (como las criptomonedas o los derivados financieros), lo que complejiza aún más la medición de M .

La otra gran dificultad es medir V , es decir, la velocidad de circulación del dinero. En sociedades complejas como las nuestras, ¿cuál es la forma de medir la cantidad de veces que los billetes y las monedas pasan de manos? Tal vez la forma cada vez más digitalizada del dinero nos deje mayor trazabilidad (es decir, podamos medir más fácil por todos los “lugares” por donde pasa el mismo billete/moneda) y en el futuro podríamos efectivamente tener una medida más adecuada de V . Pero, por lo pronto, en la actualidad no es posible medir la velocidad de circulación del dinero y la TCD asume que esa velocidad es constante (supuesto que justifica en que es un parámetro bastante estructural en la sociedad).

Dado ese esquema de V constante y si asumimos, como lo hace la teoría neoclásica, que la economía funciona en situación de pleno empleo en el corto plazo,² eso implica que el PIB también es constante. De esa forma, solo pueden moverse M y P , la oferta de dinero y los precios: un incremento de M necesariamente está asociado a un incremento igual en P .

En ese esquema y con esos supuestos, se puede decir que la inflación es un fenómeno monetario, aunque dicho eso se abren dos posibilidades teóricas para entender la dinámica inflacionaria en función de la causalidad existente entre M y P : la TCD asume que la inflación es causada por un incremento de la oferta de dinero (dinero exógeno), mientras que la teoría del dinero endógeno va a considerar que es la inflación (originada en otras causas) la que genera un incremento de la oferta de dinero. En esos términos, los debates no son si M y P se mueven en el mismo sentido, sino cuál es la relación causal, si de M a P o si de P a M , cuestión muy importante para las políticas antiinflacionarias que se desee seguir.

La TCD suele identificar M con la oferta de dinero que controla directa o indirectamente el Banco Central, y al considerar al dinero como un bien, define una función de demanda del dinero que es esencial para explicar

2. Ver, al respecto, la discusión del capítulo 4 de este libro en el que Keynes critica el supuesto de pleno empleo.

la inflación: a menor demanda de dinero por parte de la población caerá el “precio” del dinero y habrá inflación. La idea de que el dinero tiene un valor identifica a la TCD con los enfoques metalistas que tenían los pensadores medievales como Martin de Azpilcueta en España. Pero, además, como en el enfoque marginalista se define al dinero como un bien, este tendrá una utilidad con función decreciente, es decir que cuanto más dinero existe menor es el deseo de tenerlo.

En los enfoques tradicionales de la TCD (Fisher en Estados Unidos y Pigou en Reino Unido) se asume que la demanda de dinero tiene un solo fin: el de servir para la transacción. A partir de los años treinta, Keynes tomará una posición crítica al respecto y propondrá dos motivos más para tener dinero: los motivos de precaución y de especulación. Esos motivos adicionales hacen que el dinero se desvíe del circuito económico y que la variación de la oferta monetaria pueda no impactar en la economía real.

Asimismo, Keynes discutió el supuesto de pleno empleo, ya que en situación de recesión un incremento de la oferta monetaria puede redundar en una mejora de la demanda de bienes y, por lo tanto, en un incremento de la producción sin afectar los niveles de precios.³ Esto es que un incremento de M puede impactar en Y dado que hay capacidad ociosa. Esas consideraciones fueron ampliadas en los años siguientes por las corrientes poskeynesianas y la teoría monetaria moderna, que discutieron los postulados monetarios que se encontraban detrás de la TCD.

Si bien después de la crisis de 1929 la preocupación viró de la inflación a la deflación (caída de precios) y a su incapacidad para recuperar el crecimiento económico, también motivó muchos trabajos sobre los monopolios como explicación de esta falta de flexibilidad de los precios y posteriormente en la responsabilidad de esos monopolios en los procesos inflacionarios.

3. *Ibidem*.

4. Teorías de la inflación en la periferia

Desde la década de 1950, los debates sobre las causas de la inflación en América Latina entre la versión estructuralista y la visión ortodoxa/monetarista que suele implementar el Fondo Monetario Internacional (FMI) son muy importantes. En efecto, el FMI se refiere muchas veces a la necesidad de un plan de estabilización que consiste en devaluar la moneda, de forma a reequilibrar la balanza de pagos y poder seguir creciendo sobre la base de mayores exportaciones. Esos consejos de política llevados adelante por varios gobiernos argentinos posperonistas de los años cincuenta y sesenta fallaron reiteradas veces por cuestiones teóricas fundamentales. En primer lugar, las devaluaciones terminaron sistemáticamente en incrementos de los precios, al contrario del objetivo que se buscaba. En segundo lugar, si bien la devaluación lograba un superávit comercial, este no se debía al incremento de las exportaciones, sino a una reducción de las importaciones que se explicaba fundamentalmente por la recesión que seguía el impacto inflacionario y la consiguiente reducción del salario real y del consumo.⁴

De esa forma, se empezaron a formalizar teorías inflacionarias propias de la región para responder a esos fenómenos particulares, lo que suele englobarse en el nombre de “inflación estructuralista”. Desde el artículo seminal de Noyola Vásquez y su continuación por Julio Olivera, se empezó a hacer hincapié en el fenómeno de los precios relativos como impulsor de la inflación en los países periféricos. En efecto, si un precio se mueve al alza por una situación puntual (exceso de demanda o cuello de botella en la oferta), lo normal sería que, pasada esa situación, este vuelva a bajar. Ahora, ¿qué pasa si suponemos, como Keynes, que los precios no bajan (rigidez a la baja)? En ese caso, para volver al equilibrio lo que va a ocurrir es que los otros precios van a subir para alcanzar el precio del bien que subió. En particular, un incremento del precio de un bien esencial para la economía (alimento o insumo difundido) implicará un incremento de los demás precios para volver al equilibrio

4. El tema de las devaluaciones contractivas en América Latina se puede ver en el capítulo 7 de este libro.

anterior y no una reducción del precio del bien que inicialmente impulsó esa carrera de precios. De esa forma, un cambio en los precios relativos termina en incremento de precios generalizados.

Si ello es así, cabe entonces investigar cuál es el motivo para el aumento del primer precio. Los impulsos para el incremento de los precios relativos pueden ser variables y eso dará lugar a una mayor riqueza de los debates teóricos sobre inflación. En efecto, puede haber “inflación importada” cuando un incremento de precios a nivel internacional de un bien específico empuja al alza a los precios nacionales. Esto es típico de los picos de precios que suelen conocer industrias como la petrolera, cuyo producto es un insumo esencial para la totalidad de la economía. En ese caso, también se puede hablar de un impulso dado por algún componente de los costos de la empresa, tal como cuando se incrementan las tarifas de los servicios públicos, como la electricidad o el gas.

En esos enfoques, se asume que la inflación es un fenómeno esencialmente privado, ya que el precio es un fenómeno derivado de la estructura de propiedad privada de las máquinas y terrenos a partir de los cuales un empresario empieza a producir para generar mayores ganancias. Esa ganancia es la diferencia entre los costos que tiene para producir y el precio al cual puede vender su producto. Esa ganancia será mayor o menor en función de su posición en el mercado en el cual compete: si es un monopolio, podrá tener una mayor ganancia; si está en una situación de competencia, entonces la ganancia será mínima.

Por lo tanto, cualquier aumento de precio se explica por un aumento de los costos o de las ganancias. Los rubros de los costos son numerosos: desde los costos salariales, de energía, de alquiler, de partes o insumos importados, nacionales o financieros. Cualquier aumento en esos costos deberá trasladarse a precios; caso contrario, implicarían una menor ganancia.

Explicada de esta forma, la inflación puede ser causada por aumentos de costos salariales (ahí también hay distintos rubros, desde aportes patronales, salarios de convenio, etcétera), aumentos en el precio de la energía o del alquiler, aumentos en la tasa de interés (porque afecta el costo financiero), aumentos en los precios de los insumos importados (generalmente, por una devaluación). Entre estos costos también aparece el IVA, el impuesto a las

ganancias y distintos impuestos provinciales, que si tuvieran aumentos fuertes podrían ser inflacionarios.

También es importante notar que algunos sectores monopólicos (chapas de acero, aluminio, algunos químicos y petroquímicos, etcétera) son proveedores de muchas empresas industriales y que su posición de mercado les permite aumentar sus ganancias y trasladarlas a los precios. Esto también impulsa un aumento de costos para sus clientes y un traslado a precios finales. Estas estructuras monopólicas aparecen también en segmentos de comercialización (supermercados) o de industrialización de materia prima (yerba, leche) y, sin lugar a duda, es parte de la explicación de la inflación, aunque para muchos productos puede ser ínfima.

Poniendo un ejemplo numérico, supongamos un producto que se vende a \$100 con un costo inicial de \$80 y una ganancia de \$20. Si aumenta al año siguiente hasta llegar a \$120 (inflación de 20%), lo más probable es que la inflación se explique por un aumento de costos en varios de sus rubros que lo incrementan de \$80 a \$100, obligando a la empresa a trasladar ese aumento al precio para seguir ganando \$20. Es mucho menos probable que la inflación sea explicada únicamente por un aumento de ganancias de \$20 a \$40 mientras el costo queda invariable en \$80. Sin embargo, lo que ocurre en los casos monopólicos es que los aumentos de costos son aprovechados también para incrementar la ganancia. Por ejemplo, el costo podría aumentar a \$90 y el precio total a \$120, implicando un incremento de la ganancia a \$30. En la práctica, las subas de precios iniciales se dan en los casos de las devaluaciones en las cuales se incrementan los precios de los bienes importados y exportados, pero también se pueden dar en el caso de un incremento de un precio internacional como cuando ocurre un *boom* petrolero a nivel mundial.

A estos impulsos inflacionarios se le puede agregar otro elemento de importancia cuando la inflación es reiterada y elevada, que es lo que se llama la “inercia inflacionaria”. Esta se da cuando los contratos de mediano plazo se firman con cláusulas de indexación respecto de un índice de precio oficial o según las expectativas de los firmantes. Esta práctica le agrega un condimento especial a la dinámica inflacionaria, ya que institucionaliza expectativas de inflación futura sobre la base de la inflación presente. Este elemento es de par-

ricular relevancia porque su formato de ajuste puede potenciar las variaciones de precios hacia arriba y hacia abajo. Por ejemplo, un contrato de alquiler que se firma por tres años deberá contemplar algún tipo de ajuste nominal para el segundo y tercer año. En general, estos ajustes nominales en los contratos se calculan en función de la inflación pasada con lo cual se traslada por contrato la inflación pasada hacia los años futuros. Si se trata de un contrato de alquiler para un local comercial, esto también tendrá consecuencias en la inflación dado que deberá trasladarse ese costo al precio final.

5. Práctica de la política antiinflacionaria

Vimos que la teoría sobre la inflación y sus causas puede dividirse en las corrientes monetaristas, para las cuales los impulsos inflacionarios son esencialmente por exceso de oferta de dinero y exceso de demanda de bienes, en línea con el supuesto de pleno empleo; y las corrientes estructuralistas, según las cuales los movimientos en los precios relativos son causantes de inflación en los países periféricos.

En consecuencia, esos dos grandes enfoques tienen distintas interpretaciones sobre la historia inflacionaria y proponen políticas antiinflacionarias diferentes. Mientras que la TCD se orienta más a soluciones monetarias en las que el equilibrio fiscal es clave (de modo de no propiciar financiamiento monetario de los desequilibrios públicos), el enfoque estructuralista de la inflación asume mayor complejidad en sus causas y, por lo tanto, contempla una multiplicidad de herramientas de política para combatir la inflación: tasas de interés subsidiadas para los costos financieros, control de precios para los mercados oligopólicos, defensa de los intereses de los inquilinos, subsidios a las tarifas de los servicios públicos, evitar las devaluaciones, fomentar las inversiones y la competencia, entre otras.

La historia económica argentina reciente nos ofrece ejemplos de políticas antiinflacionarias con distintos enfoques. El gobierno peronista de 2003-2015 empezó a tener dificultades con la inflación a partir de 2007. Desde entonces implementó políticas antiinflacionarias con múltiples herramientas orientadas a frenar las distintas causas relevadas de inflación. Para frenar la inflación

importada por el incremento de precios internacionales a partir de 2005 se instrumentaron, principalmente, las retenciones a las exportaciones, que tienen por efecto reducir los precios locales con relación a los internacionales.

Por otra parte, se implementó, en distintas oportunidades (2005 y 2013), políticas de precios máximos (“congelamiento de precios”) consistentes en fijar los niveles de precios y exigir a las empresas que respeten esos niveles en el tiempo. Esas políticas suelen considerarse de corto plazo, ya que tienen varias posibilidades de escape y dependen de una estabilidad de la estructura de costos. En efecto, si varía un precio clave de la economía (tarifas, tipo de cambio, precios internacionales), el incremento de los costos puede dejar a los precios máximos a niveles de rentabilidad negativa, siendo impracticable para las empresas. Por otra parte, al fijar el precio puede haber reducción de cantidades, lo que comúnmente se llama “desabastecimiento”. Este fenómeno es recurrente sobre todo si los precios fijados no permiten que las empresas tengan ganancias normales y suelen terminar en la ruptura de las políticas de control de precios.

Frente a esa posibilidad, en Argentina se votó la Ley de Abastecimiento en 1974, reformulada en 2014, que es complementaria de las políticas de control de precios para evitar el desabastecimiento de mercaderías. No por nada la primera versión de esa ley se votó durante la gestión de Gelbard en el Ministerio de Economía, cuando estaba impulsando una política de control de precios que resultó exitosa hasta que el *boom* petrolero y la muerte de Perón complicaron su implementación.

También en 2014 se lanzó “Precios Cuidados” que no era un programa de precios máximos clásico, sino un perfeccionamiento de este. Entre sus diferencias se destaca concentrarse en algunos productos, comprometer tanto a las empresas productoras como a las comercializadoras, garantizar una ganancia razonable a las empresas, revisar los acuerdos si había alguna alteración en la estructura de costos y señalar el producto con una cartelera especial en las góndolas. El programa tuvo tanta aceptación que fue continuado por la gestión posterior, aunque con modificaciones que lo desvirtuaron.

El gobierno que asumió en 2015 tenía, en verdad, otra receta antiinflacionaria en la cabeza, en consonancia con la teoría neoclásica. Este gobierno

adujo que la inflación es causada principalmente por el elevado gasto público del Estado, que se financia a través de la emisión monetaria. De este razonamiento se desprende una conclusión lógica: había que reducir los gastos del Estado para reducir la inflación. ¿Cuáles serían los gastos para acortar? Los principales gastos del Estado se pueden dividir por funciones en gasto social (educación, salud, jubilación, vivienda), servicios económicos (subsidios) y pago de intereses de la deuda externa.

Si analizamos el gasto social, podemos ver que gran parte implicaba a empleados públicos vinculados a la docencia, los hospitales y la construcción, cuyos salarios (junto a las jubilaciones) son imprescindibles para la dinámica del consumo en general. Reducir estos gastos redundará siempre en menor consumo y menor actividad del sector privado. A su vez, si el sector privado se encuentra en recesión, esto llevará aparejado una reducción de los ingresos tributarios del sector público, cuyos principales componentes en Argentina son el IVA y el impuesto a las ganancias.

Por otra parte, reducir los gastos del Estado en subsidios puede hacer crecer la inflación, en vez de reducirla. Esta cuestión es objeto de numerosos debates, pero la suba de tarifas del año 2016 generó un incremento de costos que impactó sobre la inflación promedio, no solo por el efecto directo (gasto de los hogares en servicios públicos), sino también indirectos: las fábricas y los negocios vieron afectadas sus estructuras de costos y debieron trasladar estos mayores costos fijos al precio final. Pensemos que el peso de la energía eléctrica de cualquier fábrica industrial es enorme por el solo hecho de tener que poner a funcionar los motores de sus máquinas.

Los aumentos en los combustibles también afectan las estructuras de costos, ya que toda mercadería requiere su traslado desde su lugar de fabricación a su lugar de venta, el cual puede ser muy lejano. Para el sector agropecuario también el peso de la nafta es muy importante: no solo porque los tractores y distintas máquinas agrícolas requieren de enormes cantidades de combustible (en función de la dimensión del dominio agrícola), sino porque el traslado de su mercadería se realiza en gran proporción a través de camiones.

Por lo tanto, contrariamente a lo que admite la TCD, nos encontramos ante la paradoja de que la reducción de gastos públicos (y de emisión monetaria)

en algunas partidas presupuestarias son inflacionarias. Por otra parte, cuando reparamos en algunas políticas de equilibrio fiscal en contextos inflacionarios, nos encontramos con un fenómeno que no puede ser explicado adecuadamente por la teoría monetarista de la inflación. En efecto, si no se emite dinero cuando existen altos niveles inflacionarios, el ajuste de la ecuación de cambio no se hace por una reducción de P , sino que se hace por una reducción de Y , es decir que tenemos el fenómeno de inflación con recesión.

Esta situación puede ser explicada más adecuadamente por la teoría del dinero endógeno, que otorga una causalidad inversa entre M y P , entre oferta monetaria e inflación. En efecto, cuando hay inflación por otras causas que no sean monetarias, la teoría endógena del dinero indica que, si no se emite dinero en la misma proporción que la inflación, entonces el ajuste se hará por recesión. Por ejemplo, si el salario de un trabajador es de \$100 y hay inflación de 50%, si no se incrementa el salario hasta \$150, el trabajador reducirá su consumo, y a partir de ese momento la economía entrará en recesión. Ese mismo ejemplo se puede llevar a la totalidad de la economía para mostrar la importancia de incrementar la cantidad de dinero en contextos inflacionarios.

Otra de las políticas llevadas adelante a partir de 2016 fue la de “metas de inflación” que asumía a la inflación como un problema monetario y que, por lo tanto, trataba de morigerar sus efectos mediante el incremento de la tasa de interés que el Banco Central instrumentaba con letras llamadas Lebac. El incremento de la tasa de interés tenía por primer objetivo reducir los préstamos bancarios, haciéndolos más caros y, de esa forma, desincentivar la circulación de dinero bancario. No obstante, esa política acarreó otros problemas ligados a la fuerte especulación contra el peso, conocida como “bicicleta financiera”, en la cual mientras el tipo de cambio se mantenía estable, les convenía a los fondos de inversión comprar las letras del Banco Central (Lebac) ofrecidas a tasa de interés elevada, para luego volver a dolarizar su cartera. Ese fenómeno especulativo lejos de reducir la cantidad de dinero lo multiplicaba a través de la tasa de interés y se concentraba en un circuito financiero. Cuando esa burbuja terminó explotando en 2018, sucedió la devaluación del peso y la posterior aceleración de la inflación, que llegó a niveles superiores al 50% anual en 2019.

6. Conclusiones

La inflación es uno de los problemas principales de las economías desde el siglo XX y motivo de preocupación de los gobiernos que tratan de implementar políticas antiinflacionarias, tanto en los países centrales como en los periféricos. En ese sentido, existen dos grandes corrientes de interpretación de la inflación: la monetarista, que piensa que la inflación es solo un fenómeno monetario, y la estructuralista, que argumenta que la inflación tiene múltiples causas, muchas de las cuales se relacionan con la economía “real”.

La visión predominante en economía quiere mostrar que el factor monetario es clave para explicar la inflación y que, por lo tanto, las políticas monetarias son relevantes para frenar ese fenómeno. El caso más explícito de esa política en Argentina fue el gobierno de Cambiemos, que incrementó sustancialmente la tasa de interés a partir de diciembre de 2015, lo cual no solo no pudo frenar la inflación, sino que además la aceleró e incluso terminó en una grave crisis económica en 2018-2019.

La visión heterodoxa de la inflación tiene en cuenta factores más ligados a la economía real que pueden ser multicausales. Eso explica que suelen coordinar múltiples políticas para poder morigerar la inflación, sea el control de precios, los precios cuidados o el congelamiento de precios claves que afectan las estructuras de costos de las empresas, como las tarifas o el tipo de cambio.

Bibliografía

- Agénor, P. R. y Montiel, P. (1996). *La macroeconomía del desarrollo*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Costa, A. (2019). *Todo precio es político*. Buenos Aires: Aguilar - Penguin Random House.
- Ferrer, A. (1969). *Los planes de estabilización en la Argentina*. Buenos Aires: Paidós.
- Friedman, M. (1970). A theoretical framework for monetary analysis. *Journal of Political Economy*, 78(2).
- Friedman, M. y Schwartz, A. (1963). *A monetary history of the United States, 1967-1960*. Princeton: Princeton University Press.

- Heyman, D. (1986). Inflación y políticas de estabilización. *Revista de la CEPAL*, (28).
- López, R. (2021). *Mariano Fraguero: escritos sobre moneda y banca*. Buenos Aires: Sello Manuel Belgrano, Ministerio de Economía de la Nación.
- Mankiw, G. (2000). *Macroeconomía*. Barcelona: Ed. Antoni Bosch.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Vitelli, G. (1988). *40 años de inflación en la Argentina*. Buenos Aires: Hyspamérica.

Capítulo 9

Inflación: definición, cálculo y determinantes

Augusto Costa

1. ¿Qué es la inflación?

La inflación es el aumento generalizado y sostenido en el tiempo de los precios. En otras palabras, para que haya inflación no es suficiente con que algunos productos aumenten su precio debido a una situación particular o durante un periodo acotado, sino que el aumento tiene que abarcar a una gran proporción de los bienes y servicios que se comercializan diariamente en una economía y, además, debe ser persistente a lo largo del tiempo.

Asimismo, el aumento generalizado no quiere decir que todos los precios aumenten en la misma medida, sino que lo hacen en diferentes niveles o algunos pueden aumentar mientras que otros no. Cuando esto sucede se dice que hay cambios en los precios relativos, es decir, que se modifica la relación que existía hasta entonces entre los precios que suben y todos los demás que no se modificaron, algunos bienes y servicios se encarecen respecto a otros. Pongamos un ejemplo de consumo cotidiano: cuando vamos al supermercado y notamos que el precio del té en saquitos aumentó mientras que el del mate cocido no, eso quiere decir que el té se encareció respecto al mate cocido.

Antes de profundizar en el análisis sobre el fenómeno inflacionario, sus explicaciones y las políticas públicas, vamos a repasar algunas cuestiones técnicas sobre el indicador que nos permite conocer los niveles de inflación mensualmente.

2. ¿Cómo se mide la inflación?

En Argentina, como en la mayoría de los países del mundo, se elabora el Índice de Precios al Consumidor (IPC), que requiere de cuatro grandes etapas para poder obtenerlo:

1) Conocer el *gasto de los hogares*: debemos conocer como está estructurado el gasto de los hogares, es decir, qué consumen en promedio las familias argentinas para saber cuál es la canasta representativa de consumo. Para eso se realiza la Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares (ENGHO) a través de la cual se consulta a 45.326 hogares representativos.

Además de conocer sus consumos, también podemos conocer cuánto representa cada rubro de bienes y servicios dentro de su canasta de consumo total.

2) Diseñar la *canasta de bienes y servicios*: con la información obtenida en las entrevistas se confecciona una lista de artículos (bienes y servicios) que forman la canasta para medir el índice de precios al consumidor.

3) Realizar el *relevamiento de precios*: mensualmente, encuestadores del Gobierno visitan comercios para hacer un relevamiento de los precios de los bienes y servicios seleccionados.

4) Construir el *índice*: por último, con esos datos se construye el índice a través del cual se realiza el seguimiento y comparación mensual de precios para calcular su variación en el tiempo.

2.1. Construcción del IPC

Técnicamente, el IPC mide la evolución promedio de los precios de un conjunto de bienes y servicios representativos del gasto de consumo de los hogares. Es un promedio ponderado porque no todos los consumos pesan lo mismo. Lo que representa cada gasto del total se determina a través de la ENGHO, calculando el porcentaje de gasto que realizaron los hogares para cada rubro.

Veamos cuáles son los rubros y sus ponderadores (o peso) para el IPC que se mide en el Gran Buenos Aires (GBA) y en el resto de las regiones del país:

Figuras 1. y 2. Ponderadores para la construcción del Índice de Precios al Consumidor (IPC).

PARA GBA



PARA TODAS LAS REGIONES DEL PAÍS

Nivel general y divisiones	Región geográfica del país					
	GBA	Pampeana	Noroeste	Noroeste	Cuyo	Patagonia
	Porcentaje					
Nivel general	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Alimentos y bebidas no alcohólicas	23,4	28,6	35,3	34,7	28,4	27,4
Bebidas alcohólicas y tabaco	3,3	3,8	3,6	3,1	3,6	3,5
Prendas de vestir	8,5	10,4	11,6	12,4	11,4	12,8
Vivienda, agua, electricidad, gas, y otros	10,5	8,7	8,1	7,0	8,9	10,1
Equipamiento y mantenimiento del hogar	6,3	6,3	7,8	6,1	6,3	6,5

Salud	8,8	8,2	5,3	6,3	7,4	5,0
Transporte	11,6	10,4	9,6	8,4	12,1	13,4
Comunicación	2,8	2,9	2,8	2,6	2,5	3,2
Recreación y cultura	7,5	7,4	6,2	5,9	6,7	7,8
Educación	3,0	1,6	1,4	2,0	2,2	2,1
Restaurantes y hoteles	10,8	8,1	5,0	8,0	6,8	5,1
Bienes y servicios	3,6	3,6	3,3	3,4	3,6	3,1

Fuente: elaboración propia en base a INDEC (2022).

Una vez que se obtiene esta información y se conoce qué se consume en los hogares argentinos y cuánto pesa cada rubro en la canasta de consumo total se procede a elaborar el índice de precios, que nos va a indicar en cuánto varía la canasta de consumo en general, como así también la apertura por rubros.

Ya sabemos que los precios de todos los bienes no aumentan en el mismo nivel y que además no pesan todos lo mismo en la canasta de consumo representativa. Por lo tanto, se multiplica cada ponderador del rubro por su índice de precios que surge del relevamiento, para así obtener el IPC general.

Veamos cómo sería en un ejemplo práctico. Supongamos que tenemos los siguientes índices de precios para cada rubro en dos periodos distintos que queremos comparar, marzo de 2021 y marzo de 2022. También conocemos los ponderadores.

Por un lado, lo primero que se puede calcular es la variación en cada rubro del índice (que lo veremos más adelante). Por el momento vamos a concentrarnos en el armado del índice general. Como se observa en la siguiente tabla, el valor del índice general no refleja un promedio simple, sino que surge del cálculo de un promedio ponderado. Dicho de otra forma, surge de la sumatoria de la multiplicación de cada índice por su ponderador. Así se obtienen los resultados expuestos en la tabla 1; de 424,4 para marzo de 2021 y de 662,4 para marzo de 2022:

**Tabla 1. IPC marzo 2022 vs. marzo 2021,
ponderadores y variación para GBA.**

Región GBA	Ponderador	Índice		Var%
		mar-21	mar-22	
Nivel general	100.0%	424,8	662,4	56%
Alimentos y bebidas no alcohólicas	23,4%	450,2	772,8	61%
Bebidas alcohólicas y tabaco	3,3%	364,9	540,4	48%
Prendas de vestir	8,5%	456,9	765,6	68%
Vivienda, agua electricidad, gas, y otros	10,5%	366,4	521,1	42%
Equipamiento y mantenimiento del hogar	6,3%	443,5	662,8	49%
Salud	8,8%	8,2	688,1	56%
Transporte	11,6%	441,9	665,7	55%
Comunicación	2,8%	429,0	558,4	29%
Recreación y cultura	7,5%	430,1	627,6	46%
Educación	3.0%	421,3	655,0	55%
Restaurantes y hoteles	10.8%	393,6	673,8	71%
Bienes y servicios	3,6%	390,7	582,4	49%

Fuente: elaboración propia en base a INDEC (2021 y 2022).

Veamos cómo sería la fórmula de este promedio ponderado que mencionamos:

$$\sum W_i \times I_i$$

Donde:

W = es el ponderador de cada rubro

I = es el índice de cada rubro

i = es el periodo al que corresponde w e i

En nuestro ejemplo práctico se aplica de la siguiente forma:

$$IPC_0 = 424,8 = 0,234 \cdot 450,2 + 0,033 \cdot 364,9 + 0,085 \cdot 456,9 + \dots + 0,036 \cdot 390,7$$

$$IPC_1 = 662,4 = 0,234 \cdot 722,8 + 0,033 \cdot 540,4 + 0,085 \cdot 765,6 + \dots + 0,036 \cdot 582,4$$

Donde:

IPC_0 es el IPC del periodo inicial (marzo de 2021)

IPC_1 es el IPC del periodo con el que vamos a comparar (marzo de 2022)

En la tabla 1, además, se calculan las variaciones en la última columna, es decir, cuánto varió el índice de precios tanto general como por rubros, de un año a otro, es decir, interanualmente.

Veamos cómo se calcula una variación del IPC:

$$\frac{IPC \text{ del periodo "1"} - IPC \text{ del periodo "0"}}{IPC \text{ del periodo "0"}} \times 100$$

Lo multiplicamos por 100 para obtener la variación en porcentaje. En nuestro ejemplo práctico sería:

$$\frac{662,4 - 424,8}{424,8} \times 100 = 56\%$$

Además de realizar el seguimiento de la inflación, conocer estos datos nos ayudan a actualizar montos o a deflactarlos para saber cuánto representan en términos reales. Estos cálculos son muy utilizados para determinar si determinados aumentos nominales se equiparan al aumento generalizado de la inflación o no.

Actualizar valores monetarios significa “agregarle” la inflación al monto para asegurarnos que ese valor monetario en términos reales (poder de compra) se mantenga igual en los dos periodos.

$$\text{Monto a actualizar} \times \frac{IPC \text{ periodo actual}}{IPC \text{ periodo inicial}}$$

Suponemos que en marzo de 2021 el salario era de \$35.000 y queremos saber cuánto deberíamos pedir en la paritaria de marzo de 2022 para no perder poder de compra:

$$\$35.000 \times \frac{662,4}{424,8} = \$54.576$$

El salario que deberíamos percibir para no perder poder de compra es de \$54.576 en nuestro ejemplo.

Deflactar valores monetarios significa “quitarle” la inflación al monto y sirve para ver cómo evolucionó una variable monetaria quitándole el efecto de la inflación.

$$\frac{\text{Monto a deflactar}}{\text{IPC período actual} / \text{IPC período inicial}}$$

Volvamos a los salarios, si en marzo de 2022 continuamos cobrando el mismo salario que en marzo de 2021 y queremos saber cuál es nuestro poder de compra, es decir nuestro salario real, lo deflactamos:

$$\frac{\$23.000}{662,4 / 424,8} = \$14.750$$

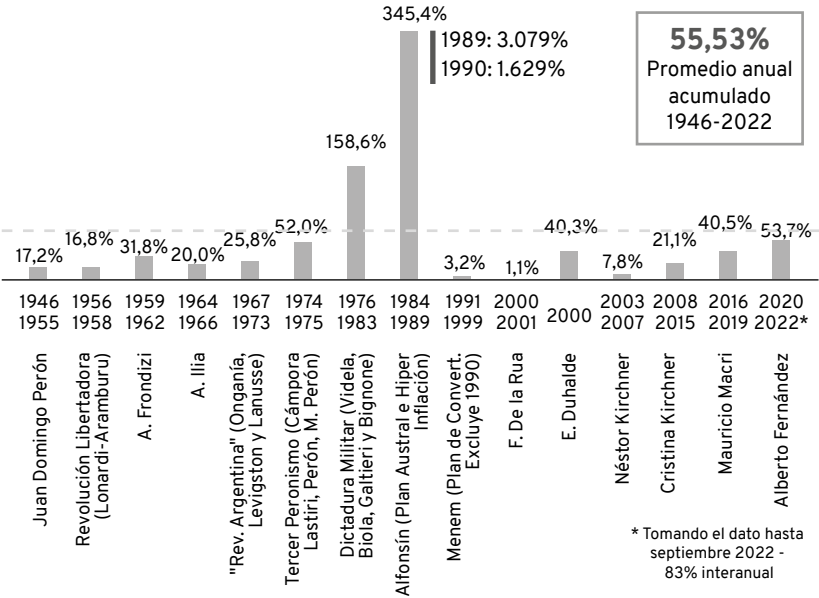
Podemos apreciar que el salario perdió poder de compra en el periodo indicado.

Un caso típico de variable nominal a la que le “quitamos” el efecto de la inflación para conocer cuál fue su evolución en términos reales es el PBI en términos constantes, para poder conocer cuál fue el crecimiento económico real (en capacidad productiva) de un periodo. Puede profundizarse sobre este tópico de cuentas nacionales en el capítulo 3 de este libro.

3. ¿Cuáles son las causas de la inflación?¹

La trayectoria histórica de nuestro país nos enseña que la inflación es un fenómeno estructural, lo que distingue a Argentina de la mayoría de los países de mundo.

Gráfico 1. Inflación histórica en Argentina (1946 a 2022). Promedio anual por mandato.



Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

Más allá de la persistencia de los elevados niveles de inflación en nuestro país, no existe una única causa que explique la dinámica de precios en cada momento histórico. De hecho, pueden existir diversos “impulsos” y “me-

1. Para este apartado se toma como referencia el desarrollo conceptual abordado en el libro de Augusto Costa (2019).

canismos de propagación” que están detrás de los procesos inflacionarios y dan cuenta de esta problemática a lo largo del tiempo. Vamos a repasar algunos de estos determinantes a partir del desarrollo realizado en el libro *Todo precio es político* (Costa, 2019).

3.1. Impulsos inflacionarios

Por motivos de simplicidad, a continuación, se presentarán diferentes fuentes posibles de un fenómeno inflacionario de manera separada. Pero es pertinente aclarar que en general estos impulsos suelen presentarse de manera simultánea o de manera solapada, ya que se trata de un fenómeno complejo que se debe a múltiples causas.

También se mencionarán brevemente a modo de ejemplo algunas políticas públicas que sirven para abordar la inflación según el impulso que corresponda.

a) Impulso cambiario. Es el impacto que tienen sobre los precios internos tanto las variaciones del tipo de cambio como las expectativas de devaluación.

El *tipo de cambio es el precio del mercado de divisas*, es decir, nos indica cuánto vale una unidad de moneda extranjera en moneda local o viceversa. Y es un precio clave de cualquier economía, ya que traduce los precios internacionales en la moneda local.

Si se quiere importar cualquier tipo de bien, es necesario conocer cuántos pesos se necesitan para comprar los dólares que se requieren para poder pagar en el extranjero dicho producto. Por lo tanto, cuanto más alto sea el tipo de cambio, más pesos se van a necesitar para conseguir los dólares para pagar e importar esos mismos bienes. La consecuencia directa de una suba del tipo de cambio es que el precio de los bienes y servicios importados se encarezcan en el mercado local en pesos, aunque su precio en dólares no haya variado.

Lo mismo ocurre con los productos que se exportan, citando un ejemplo muy usual de nuestra economía:

Pensemos en el caso de la carne. Después de una devaluación, los frigoríficos argentinos que exportan su producción reciben más pesos por cada kilo que

venden afuera. Por más que el precio en dólares sea el mismo, como subió el tipo de cambio, cada dólar equivale a más pesos. *Los empresarios para seguir vendiendo en el mercado local en pesos esperan conseguir –al menos– los mismos ingresos que podrían obtener exportando.* Por eso inmediatamente se produce un aumento del precio de la carne que consumen los habitantes de nuestro país para equipararse con el mayor precio que se paga afuera (Costa, 2019).

Política pública. El Banco Central de la República Argentina (BCRA) es quien tiene a su cargo la política monetaria y cambiaria y quien puede desplegar las herramientas necesarias para evitar fluctuaciones bruscas e imprevistas del tipo de cambio, interviniendo en el mercado cambiario o modificando la tasa de interés de referencia. De esta forma, se podría reducir el impacto de este impulso sobre los precios internos.

Para profundizar sobre la política cambiaria y monetaria consultar el capítulo 5 de este libro.

b) Impulso importado. Es el impacto que tiene la variación de los precios internacionales sobre los precios internos.

Buena parte de los bienes que se comercializan en el exterior fijan su precio en el mercado internacional, es decir, se trata de *commodities*. ¿Qué son los denominados *commodities*? Son generalmente materias primas y bienes primarios con un estándar de calidad similar y cuyo precio en dólares es parecido en todos los mercados. Algunos ejemplos de este tipo de bienes son los combustibles, los granos, la harina, el aceite, la carne o la leche.

Para ser más precisos, estos son bienes y servicios transables que no solo se venden en el exterior, sino que también se comercializan en el mercado interno. Es por esto que una suba de los precios internacionales de dichos productos repercute en el precio local.

Veamos un ejemplo:

Supongamos que lo que se incrementa es el precio del petróleo. Tanto los combustibles que se importan como los que se exportan van a subir de precio. Esto hace que llenar el tanque del auto sea más caro, pero también se encarecen los costos de todos los procesos productivos que utilizan petróleo y sus derivados

(que son la mayoría). Desde la producción de plástico hasta la energía para poner en movimiento las fábricas, el transporte de los trabajadores a sus puestos de trabajo y la distribución de todos los bienes y servicios que se comercializan, requieren en mayor o menor medida de este insumo. Por eso cuando se trata de un bien que se usa de manera transversal en la economía, la suba del precio internacional tiene un impacto que excede un solo mercado y se refleja en una gran variedad de bienes y servicios (Costa, 2019).

Política pública. Un ejemplo de política pública para este tipo de impulso podría ser el incremento de los derechos de exportación (o *retenciones*) a las exportaciones.

¿Cómo funcionan? Pongamos un ejemplo práctico:

- Momento 1: Por cada kilo de harina que la empresa exportadora vende afuera recibe 2 dólares. Si el tipo de cambio estuviera a 50 pesos, la empresa termina recibiendo 100 pesos por cada kilo de harina que vende en el exterior.

La harina es un producto que también se comercializa en el mercado local, por ende, los empresarios van a querer obtener la misma ganancia vendiendo en el mercado interno que en el exterior, por lo que en las góndolas de los supermercados encontraremos la harina a 100 pesos.

- Momento 2: Sube el precio internacional de la harina a 3 dólares por kilo, las empresas que exportan reciben ahora 150 por kilo. Siguiendo la lógica explicada en el Momento 1, en las góndolas argentinas encontraremos ahora el kilo de harina a 150 pesos. Es decir que una suba del precio internacional de la harina tuvo un impacto en su precio en el mercado local en un 50%.

Para evitar este traslado directo de la suba de los precios internacionales a las góndolas argentinas el Estado puede incrementar las retenciones. Por ejemplo, si se implementara una retención a las exportaciones de harina del 20%, la empresa exportadora pagaría 20 centavos por cada dólar que vende. Este monto sería recaudado por el Estado y al exportador le van a quedar 80 centavos. Ese será el precio al que el exportador también venderá en el mercado interno (el precio descontando la retención) para equiparar el precio neto que obtiene vendiendo afuera.

En conclusión, una medida como las retenciones permite desacoplar los precios internos de los vaivenes de los precios internacionales, evitando que

se trasladen automáticamente a las góndolas. Asimismo, los recursos recaudados por el Estado se pueden utilizar para financiar otras actividades y programas que desarrolla el sector público.

c) Impulso tarifario. Es el impacto que tiene la variación de las tarifas de los servicios públicos sobre los precios internos.

No todos los precios se fijan en el mercado por los empresarios que producen o comercializan los bienes y servicios. Hay algunos precios que se encuentran regulados, es decir, que están fijados y monitoreados por el Estado en forma directa. Un ejemplo típico de este tipo de precios son los servicios públicos como el transporte, el gas, el agua y la energía eléctrica.

Si por alguna razón el gobierno decide un aumento de tarifas de uno o varios servicios públicos, este incremento se traslada automáticamente al precio que paga el consumidor y también incluyen a las empresas que utilizan alguno de estos servicios para funcionar, incrementando así sus costos y, por lo tanto, trasladan dichos aumentos a los precios de los productos y servicios que venden, propagando esta suba al resto de los precios de la economía. La política tarifaria y de precios regulados del gobierno, en definitiva, determina variaciones en precios que son críticos para el consumo y la producción de una economía (Costa:2019).

Política pública. Mantener políticas tarifarias que no generen presiones inflacionarias y aplicar mecanismos que contengan o eventualmente compensen dicho impacto.

d) Impulso de costos. Es el impacto sobre los precios finales generado por dificultades en la oferta de materias primas, insumos o servicios utilizados para la producción.

Ya vimos en el punto anterior que las tarifas de los servicios públicos forman una parte importante de las estructuras de costos. Pero también están los insumos utilizados en los procesos productivos, y muchos de los precios de estos están determinados por las condiciones de mercado y la posición dominante de algunas empresas únicas proveedoras de insumos fundamentales para muchas ramas productivas.

Si por algún motivo hay problemas en la oferta de un bien o servicio que se utiliza como insumo o materia prima para la fabricación de otros productos (como el aluminio, el acero, el cartón), en la medida en que no haya sustitutos que puedan reemplazarlo va a subir su precio. Pero al formar parte de la producción de otros bienes, se incrementan los costos de su producción y terminan trasladándose al precio de todos los artículos que utilizan los insumos que se encarecieron (Costa, 2019).

Política pública. Generar por parte del Estado políticas específicas que mejoren la productividad en los sectores críticos y garantizar el normal abastecimiento del mercado. A su vez, por tratarse en general de sectores con gran concentración de mercado requiere de regulación estatal para evitar abusos de posición dominante.

e) *Impulso de demanda.* Es el incremento en los precios a partir de incrementos de la demanda, mientras la oferta encuentra restricciones para responder al mismo ritmo.

Si una economía se encuentra en una situación de máxima utilización de sus recursos productivos y capacidad instalada, produciendo a los niveles máximos que puede hacerlo según sus recursos y con pleno empleo, frente a cualquier aumento de la demanda de bienes para consumo implica que la oferta no tiene posibilidad de responder rápidamente, ya que no es posible incrementar la escala de manera inmediata. En esa situación, donde la demanda está creciendo y la oferta no puede incrementarse del mismo modo, se desata una presión al alza de los precios por impulso o exceso de demanda.

El fenómeno de que la oferta no pueda satisfacer a una demanda elevada puede reproducirse en distintos mercados de la economía. En estas condiciones, naturalmente van a existir presiones para el aumento de los precios de muchos bienes y servicios (Costa:2019).

Desde las escuelas de pensamiento más ortodoxas *suelen asociar la ocurrencia de este tipo de casos a una política monetaria “inconsistente” del Banco*

Central, que permite que haya demasiados pesos circulando en la economía que se destinan a demandar bienes y servicios en los mercados, sin que haya capacidad de responder con el correspondiente aumento de la oferta. Y también se suele vincular con situaciones donde *el Estado tiene déficit (gasta más de lo que recauda) y lo financia con emisión monetaria*. Para profundizar sobre el monetarismo puede consultar en el capítulo 8.

Política pública. Las políticas públicas más difundidas para este tipo de impulso proviene desde las corrientes más ortodoxas o neoclásicas de la economía cuyo objetivo es aplicar una política monetaria contractiva por parte del Banco Central para evitar que el dinero siga sobrecalentando la economía a través del consumo. Para profundizar sobre política monetaria puede referirse al capítulo 5.

Es importante considerar que la política monetaria contractiva a partir de incrementos de la tasa de interés suele ser recesiva para la actividad económica, ya que esa tasa de interés es la que sirve de referencia para todo el resto de las operaciones bancarias y financieras. Dicho de otra forma, cuando el Banco Central sube la tasa de interés, aumentan todas las demás: las de financiamiento de las tarjetas de créditos, las de los plazos fijos, las de los créditos hipotecarios, personales o prendarios, etcétera. Esto afecta de manera directa el financiamiento productivo y por ende la inversión, como así también el consumo, que como se estudia en el capítulo 3, es el principal componente del PBI.

Si estas políticas se aplican en un contexto de una economía efectivamente recalentada y que está funcionando por encima de su capacidad, el resultado puede ser el buscado: reducir el impulso de demanda y restablecer la estabilidad de precios. Pero si se implementan en circunstancias donde hay capacidad ociosa en las fábricas y desempleo, lo único que generan estas medidas es un freno innecesario al crecimiento (Costa, 2019).

3.2. En resumen

IMPULSO	DEFINICIÓN	POLÍTICA
CAMBIARIO	<i>Es el impacto que tienen sobre los precios internos tanto las variaciones del tipo de cambio como las expectativas de devaluación.</i>	<i>Intervención del BCRA en el mercado cambiario. Administración de la tasa de interés.</i>
IMPORTADO	<i>Es el impacto que tiene la variación de los precios internacionales sobre los precios internos.</i>	<i>Retenciones. Desacople de los precios internos respecto a los precios internacionales.</i>
TARIFARIO	<i>Es el impacto que tiene la variación de las tarifas de los servicios públicos sobre los precios internos.</i>	<i>Política tarifaria y regulación de los servicios públicos. Subsidios.</i>
COSTOS	<i>Es el impacto sobre los precios finales generado por dificultades en la oferta de materias primas, insumos o servicios utilizados para la producción.</i>	<i>Políticas orientadas a mejorar la productividad. Evitar abusos de posición dominante.</i>
DEMANDA	<i>Es el incremento en los precios a partir de incrementos de la demanda, mientras la oferta encuentra restricciones para responder al mismo ritmo.</i>	<i>Ortodoxa: política monetaria contractiva. Solo funciona en contexto de máxima utilización de la capacidad instalada y pleno empleo.</i>

4. Impulso, propagación y puja distributiva

La suba de precios siempre provoca un cambio en los precios relativos tal como mencionamos al principio de este capítulo y, por lo tanto, en la distribución de los ingresos. Es por eso que la inflación es un potente mecanismo redistributivo.

Cuando sube el precio internacional de la carne, aumentan de manera directa los ingresos de los empresarios que se dedican a su producción. Al mismo

tiempo, se reduce el poder adquisitivo de los consumidores de carne (que con la misma plata van a poder comprar menos kilos). Es decir, el movimiento de un precio relevante de la economía (el precio de la carne), al encarecer este producto, transfiere ingresos de manera inmediata desde los consumidores a los empresarios del sector (Costa, 2019).

Tranquilamente este proceso podría detenerse ahí, pero el mecanismo inflacionario se desencadena cuando, ante un determinado impulso, se activan *mecanismos de propagación*, lo que termina alterando otros precios de la economía. Veamos.

Cuando los consumidores se encuentran con que alguno, muchos o la mayoría de los productos que componen su canasta de consumo están más caros por alguno de los mecanismos mencionados, por ejemplo, el importado (aumentan los precios internacionales de varios alimentos), sufren una pérdida del poder adquisitivo de sus ingresos que obtienen mayormente de su trabajo. Es decir, que esta pérdida en las condiciones de vida va a impulsar un reclamo por aumentos salariales que compensen esta pérdida del poder de compra.

Ahora, con este nuevo incremento salarial para recomponer lo que ya se perdió del poder adquisitivo, aumentó el costo laboral de los empresarios, reduciendo su rentabilidad (calculada como la diferencia entre los ingresos y los costos). Para recuperar sus márgenes de ganancias van a intentar trasladar los aumentos salariales a precios, lo que lleva a que los valores de muchos bienes y servicios se encarezcan y los trabajadores sufran una nueva pérdida de poder adquisitivo, que tarde o temprano los llevará a reclamar nuevamente una actualización de sus ingresos.

Esto retroalimenta el proceso de remarcación de precios, generando una nueva ronda inflacionaria. Este mecanismo donde diferentes sectores intentan mantener (o incrementar) sus ingresos, se denomina tradicionalmente “puja distributiva”, y constituye una forma habitual de propagación de los impulsos inflacionarios (Costa, 2019).

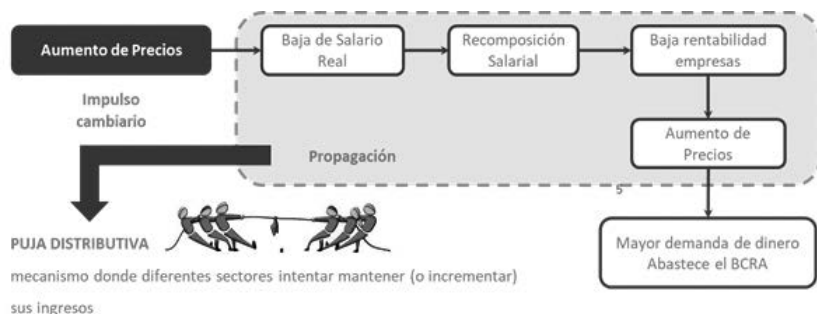
Para que todo esto ocurra, el Banco Central tiene que ir satisfaciendo la mayor demanda de dinero de la economía emitiendo billetes y monedas, en otras palabras, acompañando el proceso de puja distributiva suele darse una expansión de la cantidad de dinero que circula para que se puedan realizar transacciones a precios mayores.

En este contexto, todos querrán defenderse de la suba de precios, los trabajadores manteniendo el poder adquisitivo de sus salarios y los empresarios manteniendo sus márgenes de ganancia. Por esta razón suelen establecerse cláusulas indexatorias y/o acortarse los tiempos de negociación de los contratos por la incertidumbre (de alquiler, de condiciones salariales, etcétera), lo que retroalimenta el proceso e instaura lo que comúnmente se llama inercia inflacionaria, que se vuelve permanente en el tiempo.

Existen en estos procesos otro tipo de factores de carácter subjetivo como son las expectativas sobre cómo será la proyección de los precios en el futuro inmediato, ya que los diferentes actores de la economía buscarán anticiparse a los aumentos de precios, en especial, si necesitan estimar costos de reposición o compra de insumos, para lo cual aumentan los precios de forma anticipada para cubrirse de futuros incrementos de costos.

En definitiva, el mecanismo de propagación de la inflación puede tener la forma de un círculo vicioso donde intervienen elementos objetivos (impulsos y puja distributiva) y subjetivos (expectativas sobre precios futuros y niveles esperados de rentabilidad) que llevan a que el fenómeno persista y se convierta en un componente estructural del funcionamiento del sistema económico (Costa, 2019).

Figura 3. Mecanismo de impulso, propagación y puja distributiva.



Fuente: elaboración propia.

El mecanismo inflacionario se desencadena cuando ante un determinado impulso se activan los mecanismos de propagación. esto a su vez termina alterando el resto de los precios.

5. Conclusiones

A lo largo de este capítulo se intentó, en primera instancia, definir qué es la inflación para luego conocer cómo se mide y poder realizar un seguimiento de su evolución. También se mostró que Argentina es un país estructuralmente inflacionario.

Asimismo, se puso foco en explicar cuáles pueden ser los motivos por los que un proceso inflacionario se desata. Si bien los analizamos brevemente de manera separada con fines didácticos, en los hechos, la inflación no tiene una única causa. Más bien es un fenómeno complejo y multicausal, por lo cual, igual de complejas deberían ser las soluciones que se quieran aplicar.

Tampoco los impulsos mencionados aquí son los únicos factores que pueden afectar, e interactúan de manera simultánea, se interrelacionan, y en cada

contexto resulta importante comprender su comportamiento y su proceso para buscar las mejores políticas públicas:

Más bien, es necesario contar con un conjunto de políticas coordinadas y consistentes entre sí para evitar que se consolide un entorno inflacionario que afecte el funcionamiento del sistema económico. Para lograr este objetivo es condición necesaria contar en cada momento con un diagnóstico certero respecto a los impulsos y los mecanismos de propagación inflacionaria en cada contexto (Costa, 2019).

Bibliografía

Costa, A. (2019). *Todo precio es político. Cómo entender lo que pagamos y consumimos todos los días*. Buenos Aires: Aguilar.

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) - <https://www.indec.gob.ar/>

Capítulo 10

El neoliberalismo y el “Consenso de Washington”

Marcelo Bruchanski

1. Introducción

El neoliberalismo representa una forma de organización social, económica y política. Su origen se sitúa en la década del setenta y representa un quiebre respecto al sistema económico que había prevalecido previamente. En efecto, al período que transcurrió desde el fin de la Segunda Guerra Mundial (1945) y mediados de la década de 1970 se lo conoce como la Edad de Oro del capitalismo; una etapa caracterizada por un desempleo muy bajo y un crecimiento económico significativo. Al Estado se le otorgaba un rol central en asegurar el bienestar de las personas, prevaleciendo las políticas llamadas “keynesianas”. En términos generales, todo ello había significado una mejora en la calidad de vida de las grandes masas.

En cambio, el neoliberalismo promovió la liberalización de la economía de la regulación estatal. El Estado quedaría relegado a preservar un marco legal e institucional y llevar adelante funciones como seguridad, justicia y resguardar la propiedad privada. El neoliberalismo consideró que el Estado debía abandonar otras funciones que había cumplido exitosamente durante la Edad de Oro, como educación, salud, seguridad social, o la regulación de los precios y de las relaciones laborales. Mucho menos debería el Estado participar directamente en la producción de bienes y servicios o en la planificación de la producción, algo que había sido muy usual durante la Edad de Oro.

El neoliberalismo se divulgó desde universidades, medios de comunicación y organismos multilaterales de crédito como el Fondo Monetario Internacional. Muchos difusores del neoliberalismo ocuparon lugares claves en organismos públicos y en los directorios de grandes empresas. El pensamiento neoliberal está ya instalado en el sentido común de nuestras sociedades, por lo que no suelen cuestionarse sus premisas, a pesar de lo alejadas que se encuentran de la realidad y lo perjudiciales que resultaron para la mayoría de la población.

Es importante reconocer qué quiere decir el neoliberalismo cuando pone a la libertad como uno de sus principales valores. Para la teoría neoliberal, la libertad consiste en la no intervención del Estado sobre el funcionamiento de las empresas o sobre los propietarios de capital. Esta idea de libertad nada tiene que ver con la libertad de prensa o la libertad de los trabajadores de asociarse con otros para formar un sindicato, o la libertad de hacer reuniones políticas o religiosas, o la libertad de elegir nuestro propio destino.

Estos dos conceptos de libertad fueron deliberadamente confundidos y mezclados, cuando en realidad se trata de ideas muy distintas. De hecho, durante las dictaduras militares de Augusto Pinochet en Chile y de Jorge Videla en la Argentina, se impusieron políticas económicas de corte neoliberal que promovían la libertad de mercado, al tiempo que las libertades de reunión, de prensa o políticas eran brutalmente coartadas a través de la violencia. La paradoja neoliberal radica en que impulsa las libertades individuales, salvo que dichas libertades se utilicen para formar parte de un partido político que promueva la intervención del Estado en la economía.

Las alianzas estratégicas del neoliberalismo fueron sumamente eclécticas, ya que obedecían (y aún lo hacen) a generar consenso entre la población para que apoye sus políticas económicas. Si el neoliberalismo confesara que su objetivo era enriquecer al 10% más rico de la población de los países centrales en desmedro del resto de la población mundial, no hubiera conseguido una base de sustentación suficiente para imponerse de manera hegemónica. Debía, por lo tanto, correr la discusión hacia otro lugar. Así, por ejemplo, en Estados Unidos esta corriente se alió a sectores aparentemente antagónicos: grupos de derecha preocupados por conservar la tradición y las costumbres, pero

también a grupos que promovían una cultura “posmoderna” caracterizada por la elección de estilos de vida y de expresión alternativos (Harvey, 2005).

El neoliberalismo no se impuso en todos los países al mismo tiempo, ni tampoco se impuso de la misma manera en todos lados. Si bien se trata de un fenómeno internacional con difusores y propagandistas en todas las partes del mundo, cada país adoptó las políticas neoliberales en mayor o menor medida conforme a la resistencia de sus sociedades y a la violencia ejercida para su imposición. Por ejemplo, en muchos países de Europa occidental y particularmente en los llamados países nórdicos, la penetración de las ideas neoliberales fue mucho más frágil que en los Estados Unidos o Argentina. Países como Dinamarca, Suecia o Noruega aún conservan Estados activamente ocupados por el bienestar de sus ciudadanos.

En América Latina, las políticas neoliberales se introdujeron mediante el terrorismo de Estado que caracterizó a las dictaduras militares y tuvieron su apogeo en la década de 1990 con gobiernos elegidos democráticamente. A comienzos del siglo XXI, a partir del surgimiento de gobiernos populares, se logró frenar e incluso revertir algunas políticas neoliberales implementadas en la década previa.

A continuación, se realiza un pequeño *racconto* de los inicios del neoliberalismo en la década del setenta. Seguido a esto, se discuten las principales características de las políticas económicas neoliberales: la apertura comercial, el tipo de cambio competitivo, la hegemonía de las finanzas, la internacionalización de los procesos productivos, el retroceso del Estado de bienestar y los procesos de endeudamiento de la periferia. Para terminar, se cierra con algunos comentarios finales.

2. El origen histórico del neoliberalismo

La devastadora crisis económica de la década de 1930, el nazismo y las dos guerras mundiales habían puesto en evidencia que el capitalismo de libre mercado sin intervención estatal no impulsaba el crecimiento económico, ni aseguraba el pleno empleo ni tampoco la paz mundial. Además, el socialismo representado por la Unión Soviética había demostrado una enorme capaci-

dad para desacoplarse de las crisis financieras internacionales y había tenido un rol clave en la victoria aliada sobre la Alemania nazi. Es en ese contexto que Estados Unidos decidió apoyar un capitalismo con mayor intervención estatal para sus países aliados en Europa y Japón, lo que tuvo su reflejo, en mayor o menor medida, en todo el mundo, incluyendo la Argentina.

La apuesta estadounidense fue exitosa, ya que al período que se extiende desde el final de la Segunda Guerra Mundial (1945) hasta mediados de la década de 1970 se lo conoce como la Edad de Oro del capitalismo. La Edad de Oro fue un período en el que los gobiernos de los países centrales tenían como objetivo el pleno empleo, es decir, mantener el desempleo en niveles mínimos. Lo hacían, por un lado, a través de políticas fiscales y monetarias que sostenían el consumo y la inversión y, por el otro, a través de políticas públicas que protegieran a aquellos que eventualmente se quedaban sin trabajo o no podían valerse por sí mismos.

En general, los Estados se encargaban también de brindar educación, salud y seguridad social para toda la población. La intervención del Estado para el bienestar de las personas se hacía presente en todos los órdenes de la vida. Era una sociedad donde primaba el acuerdo social entre las distintas partes.

Ahora bien, en un país con bajo desempleo y sin crisis, los trabajadores pierden gradualmente el miedo a quedar desempleados. Por lo tanto, se vuelven paulatinamente más exigentes en sus demandas de mejoras salariales y de condiciones laborales en general. Por el contrario, muchas veces el desempleo es utilizado para disciplinar a la fuerza de trabajo, ya que los desempleados conforman un “ejército de reserva” que limita las demandas de los trabajadores ocupados.

En Europa, el desempleo promedio en la década de 1970 alcanzaba al 1,5% de la población económicamente activa. En Japón, ese indicador era aún más bajo: 1,3%. Los trabajadores de los países centrales demandaban aumentos salariales iguales o superiores al incremento de la productividad. En ese contexto, los días de huelga en la década del sesenta en los países desarrollados duplicaron a los de la década anterior. De esta manera, los trabajadores lograron concretar muchas de sus reivindicaciones, incluyendo la participación accionaria de los sindicatos en la empresa (Arceo, 2011).

En la década del setenta, la irrupción del neoliberalismo representó un nuevo cambio en las reglas económicas, sociales y políticas del sistema capitalista. Una serie de eventos dieron lugar a una transformación del orden monetario y social vigente en los países capitalistas centrales y también en los periféricos. Desde un sistema económico con eje en la producción, la inversión, el pleno empleo y la regulación estatal se pasó a otro caracterizado por el predominio del sector financiero, la desregulación de los mercados y el achicamiento del Estado de bienestar. De esta manera, terminaba el período de la Edad de Oro y comenzaba el neoliberalismo.

Entre los eventos que contextualizan el ascenso del neoliberalismo a lo largo de la década de 1970, vale mencionar el fin de las paridades cambiarias fijas entre las principales monedas internacionales a partir de la devaluación del dólar estadounidense respecto al oro en 1971, las crisis del petróleo de 1973 y 1979 que multiplicaron por diez el precio internacional del crudo, el fenomenal aumento de la tasa de interés estadounidense en 1979 y el incremento de la conflictividad social en los países centrales y, también, en algunos periféricos.

En 1979, Margaret Thatcher fue elegida primera ministra de Gran Bretaña, lugar desde donde impulsó una ofensiva contra los sindicatos. En 1980, Ronald Reagan fue elegido presidente de los Estados Unidos donde también apuntó contra los sindicatos y promovió la desregulación de la economía. Si bien son varios los eventos que ya anticipaban la llegada del neoliberalismo, son estos gobiernos los que ratifican la aparición de las políticas neoliberales en los países centrales. No obstante, algunas experiencias con gobiernos neoliberales en algunos países de América Latina fueron incluso previas, como es el caso de la Argentina, donde la dictadura militar que tomó el poder en 1976 eligió como ministro de economía a Martínez de Hoz. Desde la cartera económica por él conducida, se llevó adelante un programa neoliberal que incluía apertura comercial, desregulación financiera y el ataque a los derechos de los trabajadores en el marco de una dictadura sangrienta.

En términos generales, el objetivo de las políticas neoliberales consistió en aumentar la tasa de ganancia de las clases altas y fortalecer a los grandes centros financieros internacionales. Esto implicaba achicar el poder de los sindicatos, reducir al máximo las funciones del Estado de bienestar, y promover la

internacionalización de los procesos productivos, la desregulación financiera, la apertura comercial y la privatización de empresas públicas. Se analizará, más adelante, cada uno de estos pilares.

Por su parte, el neoliberalismo contó con una teoría encargada de justificar de manera académica las políticas implementadas en los hechos. Su objetivo era legitimar, mediante argumentos teóricos, un proyecto político que tenía por objeto restaurar el dominio de las clases más altas, cuyo poder se había visto amenazado hacia fines de la década de 1960. Las mejoras salariales, el avance de los partidos socialistas y comunistas en Europa y en los Estados Unidos, así como movilizaciones populares que reclamaban amplias reformas del sistema económico habían puesto en jaque la situación de privilegio de las elites (Duménil y Levy, 2005).

En un artículo del año 1993, el economista John Williamson resumió al pensamiento neoliberal en una serie de premisas a las que denominó el “Consenso de Washington”. Este nombre se explica porque las instituciones que prescribían las típicas recetas neoliberales, como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial, tenían su sede en Washington DC, la ciudad capital de los Estados Unidos.

Para Williamson, dichas premisas deberían ser universales. Es decir, su preponderancia en el pensamiento político debiera ser tal que no haya lugar para la discusión. En realidad, dichas premisas no eran nuevas, puesto que ya formaban parte de otras escuelas del pensamiento económico, principalmente la teoría neoclásica. Cada una de las premisas apuntaría, en términos generales, a favorecer la internacionalización productiva, la desregulación financiera, la apertura comercial y el achicamiento del Estado de bienestar.

A algunas de estas premisas las solemos escuchar de manera cotidiana y esto no es casualidad, ya que vivimos en un mundo donde prevalecen, en mayor o menor medida, políticas neoliberales, y existe una serie de dispositivos que justifican teóricamente dichas políticas en los medios de comunicación, en ciertos manuales de economía y en los programas de muchas universidades de todo el mundo. Sin embargo, el neoliberalismo se corresponde con una etapa específica de la historia y no hay elementos para creer que su preeminencia va a ser perpetua.

3. La apertura comercial

Los países suelen aplicar barreras arancelarias y paraarancelarias para proteger a los productores locales de la competencia extranjera. Estas medidas encarecen o impiden el ingreso de mercancías provenientes del extranjero. Los aranceles funcionan como un impuesto que se aplica a los bienes importados para encarecerlos, mientras que las medidas paraarancelarias, como su nombre lo indica, son medidas que tienen por objeto restringir el ingreso de importaciones, pero no en la forma de un arancel. Una regulación paraarancelaria sería, por ejemplo, una medida fitosanitaria que tenga por objeto frenar el ingreso de importaciones de productos que puedan ocasionar enfermedades en la población.

Por su parte, el Consenso de Washington considera que el libre comercio internacional es clave para la prosperidad, por lo que fomenta el desarme de cualquier medida proteccionista. Para justificarlo, se basa, por un lado, en algunos modelos formales desarrollados por la teoría neoclásica y, por el otro, en que los países centrales serían actualmente, en términos generales, los que exhiben un mayor nivel de apertura para la exportación e importación de bienes y servicios.

Sin embargo, cuando se revisa la historia de cómo se desarrollaron los países que hoy consideramos avanzados, ninguno practicaba el libre comercio al momento de desarrollarse. Por el contrario, promovían sus industrias nacionales mediante aranceles, subsidios industriales y otras medidas comerciales (Chang, 2003).

Una de las ideas más conocidas en favor de la protección comercial es la “industria naciente”. Durante el período de despegue, las industrias recién creadas no tienen economías de escala, por lo que deben ser protegidas hasta que las adquieran. Empezar con una industria desde cero es sumamente complejo: hay procesos que solo se aprenden y mejoran mediante la experiencia, por lo que una industria ya en funcionamiento y con muchos años de experiencia tiene siempre ventaja sobre una nueva. Para que la industria naciente puede desarrollarse e incluso un día llegar a competir con las industrias ya

existentes debe ser protegida de la competencia extranjera durante un tiempo considerable o incluso de manera indefinida.

Además, la protección arancelaria y pararancelaria suele ir acompañada por una serie de políticas, tales como subsidios a la exportación de bienes industriales, reducciones arancelarias para insumos clave, direccionamiento del crédito hacia sectores esenciales, inversión en ciencia y tecnología, planificación de la inversión, entre muchas otras. Sin embargo, el neoliberalismo considera distorsivas a cualquiera de estas políticas, ya que impedirían el funcionamiento del libre mercado. Los países centrales predicán con un discurso neoliberal de libre mercado cuando, en los hechos, las políticas que llevaron adelante para desarrollarse fueron sumamente proteccionistas. Esta situación se conoce como “patear la escalera”: los países desarrollados subieron por la escalera del desarrollo económico mediante políticas proteccionistas, pero una vez que llegaron arriba, patearon la escalera con un discurso en favor del libre mercado para evitar que los países subdesarrollados sigan su camino y los alcancen (Chang, 2003).

En ese sentido, las recomendaciones del Consenso de Washington “patean la escalera”, ya que promueven y convalidan un discurso en favor del libre comercio y en contra del proteccionismo. En su artículo, Williamson indica al respecto:

Las restricciones cuantitativas al comercio deberían ser rápidamente reemplazadas por aranceles, y estos últimos deberían ser progresivamente reducidos hasta alcanzar un arancel bajo y uniforme en el rango del 10% (o como máximo 20%). Hay, sin embargo, algunos desacuerdos sobre la velocidad con la cual los aranceles deberían ser eliminados (con recomendaciones en una banda de entre 3 y 10 años), y si es recomendable enlentecer el proceso cuando las condiciones macroeconómicas son adversas (recesión y déficit de Balanza de Pagos) (1993: 1333).

El neoliberalismo cuenta con una institución encargada de coordinar la apertura comercial: la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esta organización se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países y su objetivo es liberalizar el comercio internacional. Desde mediados de la década de 1990 cuenta con un sistema de solución de diferencias obligatorio para

todos sus miembros encargado de hacer cumplir la normativa. Por lo tanto, si un país estableciera aranceles o barreras paraarancelarias que no se ajustasen a lo establecido por la OMC quedaría sujeto a sanciones.

Además de este organismo multilateral, más recientemente los países centrales han avanzado en la firma de tratados bilaterales de comercio y otro tipo de acuerdos regionales cuyo objetivo es, entre otros, liberalizar el comercio internacional entre los países firmantes. Un ejemplo de esto es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), como así también la fracasada Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) o el acuerdo entre la Unión Europea y el Mercosur firmado en 2019, pero que aún no entró en vigor.

En cualquier caso, el objetivo de la apertura comercial es desproteger a los productores locales de los países periféricos. En un contexto de libre comercio, un país que decida avanzar hacia la producción de bienes más complejos, con mayor contenido tecnológico y mayor valor agregado deberá enfrentar, desde el primer día, la competencia proveniente de países que llevan muchos años de experiencia en la producción de dichos bienes. A cambio, a los países periféricos se les ofrece un mayor acceso al mercado de los países centrales para las mercancías en las cuales se especializa, es decir, aquellas intensivas en recursos naturales o de bajo contenido tecnológico.

No obstante, esto presenta dos problemas para los países periféricos: el primero es que los países centrales también suelen proteger a sus productores de bienes primarios mediante subsidios y otras herramientas, por lo que el libre comercio no siempre redundará en un aumento significativo de las exportaciones desde los países periféricos. Por el otro, aun cuando los países centrales abran el acceso a sus mercados, los países periféricos terminarán especializándose en productos intensivos en recursos naturales y de bajo contenido tecnológico, a diferencia de los países centrales dedicados a la producción y exportación de productos industriales con alto contenido tecnológico. A lo largo del tiempo, los bienes con mayor contenido tecnológico aumentan su valor relativo respecto del resto de los bienes, por lo que los países periféricos se especializan en la exportación de bienes y servicios baratos, al tiempo que importan los productos caros que no producen localmente.

En suma, la apuesta del neoliberalismo a favor del libre comercio impone una fuerte limitación a las posibilidades de desarrollo económico de los países periféricos. Además, como se verá más adelante, facilita las tareas de las grandes empresas multinacionales para que puedan producir allí donde los costos sean más bajos y, de esta manera, aumentar sus ganancias. Finalmente, como se mencionó, la receta del libre comercio se contrapone a lo que los países centrales hicieron en el pasado para diversificar su estructura productiva.

4. El tipo de cambio competitivo

A medida que los gobiernos fueron perdiendo herramientas de política para proteger a los productores locales (como, por ejemplo, las barreras comerciales mencionadas previamente), el único instrumento que les quedó disponible fue el tipo de cambio. Es decir, a medida que la OMC avanzó contra las políticas proteccionistas, el tipo de cambio se presentó como el instrumento que permitiría mantener las cuentas externas ordenadas.

La indicación de Williamson respecto al tipo de cambio es la siguiente:

Los países necesitan un tipo de cambio unificado (al menos para las transacciones comerciales), a un nivel lo suficientemente competitivo para inducir un rápido crecimiento en las exportaciones no tradicionales y administrarlo para asegurar a los exportadores que la competitividad será sostenida en el futuro (1993: 1332).

Ciertamente, “cuando la única herramienta que tienes es un martillo, todo problema comienza a parecerse a un clavo”. En otras palabras, si los países periféricos renuncian a las barreras arancelarias, paraarancelarias, a las políticas industriales y tecnológicas, la única herramienta para resolver el problema de la competitividad pasa a ser el tipo de cambio.

En principio, y como fuera discutido en los capítulos 6 y 7, un tipo de cambio alto o competitivo significaría que los bienes y servicios producidos en la Argentina son relativamente más baratos que los importados. Por lo tanto, una devaluación que eleve el tipo de cambio impulsaría las exportaciones

argentinas hacia el resto del mundo y disminuiría las importaciones desde el extranjero hacia la Argentina, por lo que ayudaría a proteger a los productores nacionales.

No obstante, en diversos países y sobre todo en la Argentina, el tipo de cambio no funciona de esta manera. En realidad, las devaluaciones del peso como instrumento de política han resultado históricamente muy negativas para la economía. En primer lugar, Argentina exporta al resto del mundo principalmente alimentos que tienen una cotización internacional en dólares. Por ejemplo, el precio del trigo se fija en el mercado de Chicago en dólares, por lo que si Argentina devalúa su moneda, el precio de los alimentos para el consumo de los argentinos también aumenta en proporción al aumento del tipo de cambio. En otras palabras, los precios del paquete de fideos y del pan siguen, en mayor o menor medida, al precio internacional del trigo, convirtiéndose al tipo de cambio en una fuente de inflación.

Asimismo, las ventas de alimentos al resto del mundo en países como el nuestro no aumentan significativamente en cantidad tras una devaluación porque en muchos casos se produce en la frontera de posibilidades de producción. Es decir, aún cuando pudieran ser más competitivos internacionalmente, no hay lugar para aumentar las cantidades exportadas.

Por otro lado, tras la devaluación, los bienes importados se encarecen, pero esto no significa necesariamente que vayan a ser reemplazados por otros de producción local. De hecho, las industrias de un país periférico necesitan insumos y bienes de capital importados. Cuando estos aumentan de precio por la devaluación, los productores locales intentan trasladar el precio a los consumidores. En consecuencia, la devaluación termina siendo fuertemente inflacionaria, tanto por el aumento de precio de los alimentos como también de los productos industriales.

Los trabajadores, jubilados y todos aquellos que tengan ingresos fijos en pesos pierden poder adquisitivo, ya que la inflación suele ser mayor que el aumento de sus ingresos. Por lo tanto, cae el consumo, sobre todo de bienes manufacturados. Las personas intentan sostener el consumo de alimentos y otros bienes esenciales, pero reducen su consumo de bienes industriales. Por lo tanto, la actividad manufacturera se desploma y entra en recesión con el

consecuente aumento del desempleo. Por este motivo, las devaluaciones bajo estas condiciones se conocen como contractivas, ya que retraen la actividad económica.

El neoliberalismo toma el ejemplo de algunos países del sudeste asiático que lograron expandir sus economías mediante el aumento de las exportaciones para justificar que el tipo de cambio alto sería positivo. No obstante, cuando se analizan los casos puntuales, la clave del desarrollo de dichos países no estuvo en el tipo de cambio, sino en políticas industriales, tecnológicas y comerciales elaboradas por Estados nacionales fuertemente comprometidos con los procesos productivos. Paradójicamente (o no), las políticas que implementaron los países exitosos del sudeste asiático fueron aquellas que el neoliberalismo rechaza.

En concreto, el Consenso de Washington sugiere a los países periféricos que aumenten su tipo de cambio porque de esa manera van a alcanzar la competitividad internacional que necesitan para exportar más. Pero las devaluaciones en países como los latinoamericanos suelen ser contractivas. No solo no aumentan sus exportaciones tradicionales, sino que también destruyen su aparato productivo, por lo que terminan ampliando la distancia con los países centrales.

5. La hegemonía de las finanzas

El neoliberalismo también se caracteriza por el rol protagónico que adquieren las finanzas, proceso también conocido como *financierización de la economía*. Como se mencionó previamente, las políticas neoliberales promovieron un aumento de las ganancias de las empresas, pero también el estancamiento de la actividad económica. Con anterioridad a la irrupción del neoliberalismo, más precisamente, durante el período conocido como la Edad de Oro del capitalismo, los trabajadores contaban con salarios altos que volcaban al consumo. En consecuencia, las empresas producían para satisfacer dicho consumo y, también, debían invertir sus ganancias para poder producir más a futuro, ya que las economías crecían a tasas significativas. De esta manera,

había una relación virtuosa entre los salarios de los trabajadores, el consumo, la inversión, la productividad y el nivel de actividad económica.

Sin embargo, el neoliberalismo atacó gradualmente el poder adquisitivo de los trabajadores en favor de los capitalistas. De esta manera, los empresarios aumentaron sus ganancias. Pero también disminuyeron las oportunidades de inversión donde colocar dichas ganancias, ya que en una economía estancada y con bajos niveles de consumo no abundan las posibilidades de inversión. Es entonces que, ante la imposibilidad de invertir sus ingresos en la economía real, las clases altas derivaron una parte de sus beneficios al sector financiero (Arceo, 2011). Al aumentar los fondos destinados a las finanzas, se generaron burbujas especulativas de forma estructural. Esto dio lugar a una rápida expansión de la actividad financiera y a un aumento en el precio de los activos financieros y, con ello, a una creciente especulación.

Los precios de los activos financieros son sumamente volátiles. A modo de ejemplo, una acción sube de precio porque es muy demandada. Pero como sube de precio, el público se interesa y decide demandarla aún más, por lo que el precio vuelve a aumentar y así sucesivamente. La paradoja consiste en que el precio de una acción sube porque el público la compra y el público la compra porque el precio de la acción sube. Desde ya que esto que acontece para la suba, puede también suceder a la baja, y en esos casos aparece el “pánico” en los mercados financieros que se derrumban. El precio de un activo financiero no necesariamente sube o baja por motivos reales o razonables, ya que frecuentemente lo hace por la simple especulación de los participantes de los mercados, sin ningún tipo de correlato en la realidad.

Con anterioridad a la irrupción del neoliberalismo, durante la Edad de Oro, los Estados nacionales direccionaban el crédito hacia sectores que consideraran claves, y promovían “créditos blandos”, es decir, préstamos con plazos y tasas de interés favorables a las empresas. Para esto, utilizaban muchas veces bancas de desarrollo encargadas de estas tareas. Desde ya que las empresas beneficiarias quedaban condicionadas a invertir ese crédito para aumentar y/o mejorar la producción. Además, las empresas acostumbraban a reinvertir las utilidades porque les interesaba expandir la empresa antes que distribuir los dividendos entre los accionistas.

La hegemonía de las finanzas por sobre el resto de los sectores presenta varios aspectos a destacar. En primer lugar, aparecieron nuevos actores como los fondos de pensión, fondos de riesgo, fondos buitres y calificadoras de riesgo crediticio. Además, los bancos y las aseguradoras que ya existían fueron sumando nuevas y complejas funciones. En conjunto, la actividad financiera se volvió mucho más sofisticada.

Asimismo, aparecieron gradualmente instrumentos novedosos y mucho más complejos que facilitan la especulación, tales como los derivados, cuyo precio se deriva del valor del precio de otro activo, denominado *subyacente*. El activo subyacente puede ser un activo financiero, como una acción o un bono, pero también puede ser una materia prima, como la soja, el oro o el petróleo. Las tecnologías de la información y la comunicación también contribuyeron a la expansión de la actividad financiera, puesto que permitieron hacer operaciones financieras en cualquier parte del mundo desde una computadora y mejoraron el acceso a la información para la toma de decisiones.

A nivel local, con la aparición del neoliberalismo, los bancos comenzaron a financiar el consumo de los trabajadores en detrimento del crédito a las empresas. Frente al estancamiento de los salarios, el crédito al consumo aparece como una forma de sostener la demanda agregada de la economía. Lo que antes el trabajador compraba con su salario, ahora lo hace tomando deuda con un banco o una financiera.

Por su parte, las empresas dejaron de endeudarse con los bancos y recurrieron gradualmente a los mercados de capitales, por lo que su dirección quedó progresivamente bajo el control del capital financiero, es decir, de los accionistas. Los fondos de inversión compraron gran parte de las acciones de las empresas. En términos generales, los inversores institucionales, como los fondos de inversión, prefieren la distribución de los beneficios por sobre la reinversión de las utilidades. Es decir, los accionistas prefieren quedarse con las ganancias en vez de que la empresa las reinvierta.

Las políticas neoliberales impulsaron la desregulación financiera, lo que terminaba con el direccionamiento de los préstamos y con el “crédito blando” que había caracterizado a la Edad de Oro, por lo que las tasas de interés y los

beneficiarios del crédito quedarían determinados únicamente por el mercado. Williamson lo expresa de la siguiente manera:

El objetivo último son tasas de interés determinadas por el mercado, pero la experiencia ha mostrado que, en condiciones de crónica falta de confianza, las tasas de mercado pueden ser tan altas que amenazan la solvencia de las empresas productivas y el gobierno. Bajo esa circunstancia, un objetivo intermedio razonable es la abolición de tasas preferenciales para los acreedores privilegiados y una tasa de interés real moderadamente positiva (1993: 1332).

Lo que para Williamson son “acreedores privilegiados” en realidad fueron empresas que, en el período previo e incluso durante el período neoliberal, habían desarrollado inversiones en sectores clave y ayudaron al desarrollo económico de sus países. Desde ya que existe el riesgo de que haya prácticas poco transparentes y se beneficie a empresas vinculadas a los gobernantes de turno sin que eso beneficie a la sociedad en su conjunto. Sin embargo, estas situaciones no deberían por sí mismas llevar al descarte de las políticas de crédito que fueron sumamente exitosas en muchos países.

A nivel internacional, la desregulación financiera neoliberal se tradujo en la libre circulación de los flujos financieros a través de las fronteras de los países. Esto significa que residentes extranjeros puedan adquirir activos domésticos y que residentes domésticos puedan adquirir activos extranjeros. Por ejemplo, desde mediados de la década del setenta, distintos países de América Latina comenzaron a endeudarse con bancos estadounidenses, lo que pocos años más tarde desembocaría en la conocida “década perdida latinoamericana” que se describirá más adelante.

Internacionalmente existe una jerarquía de monedas encabezada por el dólar estadounidense, seguido por el euro, el yuan chino, el yen japonés y la libra esterlina británica. Estas monedas son las más operadas en los grandes centros financieros internacionales, que actualmente se encuentran en Londres, Nueva York y Tokio. En cambio, los países periféricos emiten monedas débiles, ya que incluso para las operaciones comerciales entre países de la región

latinoamericana se utiliza mayormente alguna de las monedas mencionadas previamente, sobre todo el dólar estadounidense.

Asimismo, en pleno auge de las finanzas, empezaron a cobrar mayor relevancia las “guaridas fiscales”. Se trata de países o regiones en los que las grandes empresas multinacionales mantienen filiales para eludir y/o evadir impuestos. Muchas de las guaridas fiscales más importantes tienen vínculo con algún país central, como las Islas Vírgenes Británicas o Delaware que es un estado de los Estados Unidos. Las guaridas fiscales son fundamentales para que los bancos y empresas multinacionales eviten el control de los Estados nacionales. También funcionan como una herramienta que facilita la “fuga de capitales” desde los países periféricos, es decir, impulsa la salida de recursos que los países periféricos necesitan para promover su desarrollo económico.

En suma, la hegemonía de las finanzas tiene numerosas aristas. En primer lugar, generó la aparición de nuevos instrumentos financieros, nuevos actores y nuevas tecnologías. En segundo lugar, la desregulación financiera a nivel local promovió el endeudamiento por parte de las familias para sostener su nivel de consumo, al tiempo que se reducía el poder adquisitivo de los salarios. También se restringieron las políticas de crédito blando que habían sido exitosas en la Edad de Oro. El control de las empresas por parte de los fondos de inversión promovió la distribución de utilidades en vez de su reinversión. Por último, a nivel internacional se facilitó la fuga de capitales desde los países periféricos hacia los grandes centros financieros internacionales y hacia guaridas fiscales, al tiempo que estos países se endeudaron con bancos o fondos del exterior.

6. La internacionalización de los procesos productivos

Durante las décadas de 1950 y 1960, las barreras al comercio internacional eran muy altas en la mayoría de los países y los costos del transporte eran importantes. Estos impedimentos al comercio de bienes a través de las fronteras obstaculizaban las exportaciones de bienes manufacturados desde los países centrales a los países periféricos. Para esquivar dichos obstáculos, las grandes

empresas transnacionales, cuya casa matriz se encontraba en alguno de los países centrales, instalaban filiales en los países periféricos destinadas a venderle al mercado interno.

En otras palabras, como la automotriz Ford no podía exportar autos desde Estados Unidos a la Argentina, lo que hacía era instalar una filial en la provincia de Buenos Aires cuya producción se destinaba exclusivamente al mercado argentino. Muchos países periféricos recibían las inversiones de las empresas transnacionales como una forma de promover la industrialización y el desarrollo económico, por lo que imponían a las firmas extranjeras una serie de condicionamientos en relación con los sectores productivos en los que podían participar y al grado de integración con la producción nacional, entre otros.

Hacia fines de la década de 1960 y principios de la década de 1970, la caída de la tasa de ganancia y la desaceleración del crecimiento económico descriptas anteriormente, acrecentaron la competencia entre las empresas de los países centrales. Por dicho motivo, comenzó un proceso de relocalización de muchas de las actividades productivas desde los países centrales hacia algunos países periféricos. El objetivo era principalmente disminuir los costos laborales: "Era natural que la industria se trasladara de unos lugares de mano de obra cara a otros de mano de obra barata tan pronto como fuese técnicamente posible y rentable" (Hobsbawm, 1998: 284).

De esta manera, las empresas multinacionales reubicaron progresivamente los distintos fragmentos de un proceso productivo allí donde los costos eran menores. Los salarios en la periferia, sobre todo en algunos países del sudeste asiático, se encontraban muy por debajo de lo que se pagaba en los países centrales, por lo que resultaba redituable trasladar dichas actividades hacia esos países. Esto era posible especialmente en aquellas tareas simples que no requerían mucha formación ni conocimientos previos. De esta manera, se conformaron las Cadenas Globales de Valor (CGV).

Para producir las partes de un mismo producto en varios países del mundo, las empresas requieren de sistemas de transporte más económicos y eficientes, así como también sacar provecho de las nuevas tecnologías de la comunicación y la información. Los avances tecnológicos de la época posibilitaron la

relocalización de parte de la producción desde los países centrales en una parte de la periferia.

En la nueva configuración de las empresas multinacionales, la producción de las filiales ya no se destinaba al mercado doméstico, sino al país central de donde es originaria la empresa. A modo de ejemplo, una empresa estadounidense que producía en Estados Unidos para el mercado de su país se traslada a Malasia para producir y luego exportar desde allí a los Estados Unidos. Como los costos laborales en Malasia eran muy inferiores a los estadounidenses, la rentabilidad de las empresas aumentó.

Ya sea que se trate de la producción de bienes o de fragmentos de un proceso productivo, las actividades a ser relocalizadas en la periferia eran, naturalmente, aquellas intensivas en mano de obra no calificada. En cambio, las actividades que demandan trabajo calificado o con mayor contenido tecnológico quedaban radicadas generalmente en los países centrales.

Por otro lado, la instalación de empresas multinacionales en los países en desarrollo requería la eliminación progresiva de las barreras aduaneras, tanto en los países centrales como periféricos. A modo de ejemplo, un país central como Japón fabrica los componentes más sofisticados de una computadora; Malasia produce aquellos componentes más intensivos en mano de obra no calificada; China importa los componentes desde Japón y Malasia para ensamblarlos; finalmente, China exporta la computadora terminada al mercado estadounidense. En este caso, la liberalización del comercio internacional de partes y componentes es clave para el éxito de este sistema de producción global. Si China impusiera trabas al ingreso de componentes desde Japón o Malasia, no sería posible fragmentar los procesos productivos.

En muchos casos, los países periféricos comenzaron a competir entre ellos para atraer empresas multinacionales. Como las actividades con mayor contenido tecnológico quedaban reservadas a los países centrales, a los países periféricos les quedaba por ofrecer mano de obra barata y de menor calificación. Muchos países optaron también por flexibilizar sus normas medioambientales y laborales para atraer las inversiones provenientes de las empresas más contaminantes; las empresas se beneficiaban así al evitar los estrictos contro-

les ambientales y laborales que funcionan en los países centrales de donde eran oriundas.

Por otra parte, los Estados periféricos, sobre todo los más pequeños, ostentan un reducido poder de negociación frente a las grandes empresas multinacionales. Estas últimas prefieren Estados y gobiernos débiles para imponer sus intereses: salarios bajos, normas medioambientales endebles, libertad para remitir sus ganancias al exterior y ningún tipo de condicionamiento sobre qué producir, a quién comprarle o venderle. De acuerdo a Williamson, "Las barreras que impiden el ingreso de empresas extranjeras deben ser eliminadas; las empresas extranjeras y domésticas deberían poder competir en iguales términos" (1993: 1333).

La internacionalización de los procesos productivos mediante la fragmentación de las distintas tareas en múltiples países promovió un aumento del desempleo en los países centrales, sobre todo en aquellos sectores que durante la Edad de Oro se habían especializado en trabajos simples que no requerían formación ni conocimientos previos. El crecimiento del "ejército de reserva" de desempleados contribuyó a la caída de los salarios en los países centrales, junto a la precarización de las regulaciones laborales. Se estaba logrando lo que el neoliberalismo se propuso desde un principio: disciplinar a los sindicatos que en la década de 1960 habían puesto en jaque el poder de las élites.

Otra de las consecuencias del proceso de relocalización de la producción fue el desarrollo económico en algunos países del sudeste asiático y sobre todo el auge excepcional de China. A partir de la instalación de empresas extranjeras y la apertura del mercado europeo y estadounidense, el gobierno chino planificó una serie de políticas públicas que condujeron al desarrollo económico chino a través de empresas cuya propiedad es estatal. Paradójicamente, el neoliberalismo impulsó el desarrollo económico de un país en base al crecimiento de sus empresas públicas.

Desde el Consenso de Washington, se consideró que la existencia de CGV era una oportunidad para que los países periféricos se integren a dichas cadenas. En esto precisamente consiste la idea de "entrar al mundo". Sin embargo, las tareas que las empresas líderes de las CGV les asignaron a los países periféricos fueron siempre de poco valor agregado y de bajo contenido tecnológico,

al tiempo que impedían que las funciones que más valor generan (investigación y desarrollo, diseño o marketing) salieran de los países centrales. Los países que pudieron revertir esto, como China, lo lograron únicamente gracias a sus políticas industriales. Esto evidencia que aun cuando desde el discurso neoliberal se quiera restar importancia a los Estados nacionales como promotores del desarrollo económico, las políticas productivas y de innovación siguen siendo sumamente relevantes.

En resumen, la internacionalización de la producción mediante la fragmentación de las múltiples partes de los procesos productivos en distintos países es un rasgo distintivo del período neoliberal. Las empresas multinacionales que gobiernan las CGV son las encargadas de delegar las tareas en empresas de todas partes del mundo. Los países periféricos quedan relegados a las actividades de la cadena que menor valor agregan, por lo que “entrar al mundo” de esta manera no parecería ser la mejor opción para resolver el problema del desarrollo económico.

7. El fin del Estado de bienestar y las privatizaciones

Como mencionamos, de acuerdo a la teoría neoliberal, el Estado debería únicamente dedicarse a favorecer los derechos de propiedad, las leyes y las instituciones que faciliten el libre funcionamiento de los mercados. También es deber del Estado ocuparse de la infraestructura para que haya un “buen clima de negocios”. Incluso el Consenso de Washington considera que el Estado debe retirarse también de otros ámbitos, tales como la provisión de salud, la educación pública o la seguridad social. De esta manera, las políticas neoliberales dejan a la población más expuesta a la pobreza. Las personas son arrojadas a su suerte.

El neoliberalismo puede convivir con la democracia. Su objetivo es que el gobierno quede en manos de profesionales supuestamente “neutros” y asepticos que apliquen las ideas neoliberales que, como explica Williamson, no deberían estar sujetas a discusión. En eso justamente consiste la idea de hegemonía neoliberal. El voto popular y la militancia política pueden llegar

a ser una amenaza para los intereses de las empresas que el neoliberalismo representa. Para enfrentar dicha amenaza y generar consensos para ganar las elecciones de manera democrática, el neoliberalismo suele aliarse al discurso clásico de la derecha conservadora, pero también suscribe a causas distintivas de los partidos progresistas y la izquierda, siempre que ninguna de dichas causas promueva la regulación del Estado sobre las empresas y las finanzas (Harvey, 2005).

El neoliberalismo no prescinde del Estado, pero modifica su rol, ya que abandona principalmente sus funciones sociales, productivas y regulatorias. Sin embargo, los Estados (particularmente de los países centrales) colaboran entre sí para generar reglas internacionales en favor de la apertura comercial y la desregulación financiera, como así también promover instituciones como la Organización Mundial del Comercio, mencionada previamente. En relación al sector público, Williamson señala:

Los déficits presupuestarios, apropiadamente medidos para incluir los gobiernos provinciales, empresas públicas y el banco central deberían ser lo suficientemente pequeños para ser financiados sin recurrir al impuesto inflacionario. Esto típicamente significa un superávit primario (es decir, antes de adicionar los servicios de la deuda) de varios puntos del PBI y un déficit operacional [...] de no más de dos por ciento del PBI (1993: 1332).

Sin embargo, como se destacó previamente, la política neoliberal no sigue rigurosamente las premisas del Consenso de Washington. Se trata de políticas, sobre todo, pragmáticas, por lo que al mismo tiempo que se propaga un discurso de austeridad fiscal, el Estado subsidia a sectores claves en numerosos países centrales y no ahorra recursos si el gasto se destina a resguardar el patrimonio de las clases altas.

Un claro ejemplo de la doble vara del neoliberalismo entre lo que dice y lo que hace se produjo tras la Crisis de Hipotecas Subprime desatada en los Estados Unidos en 2007. En dicha oportunidad, los Estados de los países centrales (Estados Unidos, Inglaterra, la Eurozona en su conjunto y Japón) salieron a rescatar instituciones financieras y comprar activos financieros en gran escala

para sostener su precio de mercado. Esta expansión monetaria sin precedentes sirvió para salvar a los bancos y evitar las pérdidas de las clases altas poseedoras de estos activos. En ese caso, rápidamente olvidaron la austeridad fiscal que proclama el Consenso de Washington. Este proceso también se conoce como socialización de las pérdidas y privatización de los ingresos: cuando el sector financiero tiene pérdidas, el Estado sale al rescate. En cambio, cuando tiene ganancias, se las apropia el sector privado y critica al Estado por la carga impositiva.

Otro ejemplo relacionado a esto se vincula al rol del Estado en la creación y difusión de las innovaciones tecnológicas. Las tecnologías detrás de un teléfono celular, tales como internet, GPS, pantalla táctil, el asistente virtual activado mediante la voz, entre muchas otras, se alcanzaron gracias a proyectos financiados y/o encarados directamente por el Estado. En este caso, los grandes descubrimientos que modificaron las formas en las cuales nos comunicamos se produjeron gracias a políticas de innovación del Estado estadounidense. Muchas de ellas tenían originalmente una finalidad militar. Sin embargo, son empresas privadas como Apple las que se apropian de las ganancias, al tiempo que divulgan el mito de que las innovaciones tecnológicas se producen de manera aislada y en un garaje por el trabajo de emprendedores. En realidad, fueron procesos planificados y coordinados desde el Estado (Mazzucato, 2014).

El retroceso de los roles social y productivo del Estado (sobre todo en la periferia) tuvo otra característica: las privatizaciones de empresas públicas. En América Latina, principalmente en la década de 1990, en un contexto de expansión de las ideas del Consenso de Washington y con Estados limitados presupuestariamente por la crisis de la deuda de la década anterior, los gobiernos optaron por la privatización y extranjerización de activos estatales. De esta manera, los gobiernos latinoamericanos podían acceder a recursos externos que ayudaron a estabilizar los tipos de cambio y mostraron que habían adoptado las recomendaciones neoliberales divulgadas e impuestas por los organismos multilaterales de crédito como el FMI.

Las privatizaciones y/o concesión de empresas públicas en Argentina incluyeron a los ferrocarriles, las telecomunicaciones, la seguridad social (se crearon las jubilaciones privadas), el servicio de agua y saneamientos, la ge-

neración y distribución de energía eléctrica, los puertos, entre muchas otras. El punto que corona este proceso en nuestro país fue la privatización de la producción y comercialización de hidrocarburos mediante la venta de YPF. La entrega de las empresas públicas al capital nacional y extranjero significaba también abandonar las políticas asociadas a dichas empresas. Por ejemplo, la expansión de un servicio básico como el agua potable y cloacas quedó a merced de una empresa cuyo objetivo era remitir utilidades a su casa matriz en el exterior. Si bien el sector público debía regular a las empresas de servicios públicos privatizadas, existieron numerosas limitaciones y dificultades cuando el Estado quiso ejercer esta función.

En resumen, el retroceso de los Estados nacionales en sus funciones sociales y productivas tuvo matices según el país considerado. Asimismo, en este punto se observan con nitidez las diferencias entre lo que el neoliberalismo hace en la práctica y lo que el pensamiento neoliberal difunde a través de sus múltiples medios de comunicación. En otras palabras, al mismo tiempo que exige austeridad en los gastos públicos en educación, salud, seguridad social o en las políticas productivas de los países periféricos, no tuvo límites para salvar al sistema financiero o transferir tecnología a grandes empresas multinacionales.

8. La deuda externa latinoamericana y la década perdida

A partir del aumento del precio internacional del petróleo en 1973, los inmensos superávits externos conseguidos por los países exportadores de petróleo se depositaron principalmente en bancos estadounidenses. En 1974, dichos bancos lograron modificar la regulación interna de los Estados Unidos que les impedía prestar a otros países. De esta forma, en la segunda mitad de la década de 1970, otorgaron créditos a los distintos países de América Latina bajo la forma de créditos sindicados¹ y muchos de ellos a tasa de interés variable.

1. Un préstamo sindicado es concedido por un conjunto de prestamistas. Es decir, es otorgado por un conjunto de bancos.

Hasta mediados de la década de 1970, América Latina tenía escaso acceso al crédito internacional. De hecho, durante la Edad de Oro del capitalismo, el crédito internacional era exiguo y estaba únicamente en manos del FMI. En ese contexto, las cuentas externas y fiscales de los países latinoamericanos eran, dentro de todo, equilibradas. Sin embargo, cuando la abundancia de liquidez internacional se dirigió a América Latina a través de los bancos estadounidenses, crecieron los déficits externos y fiscales de manera exorbitante. Particularmente, en los países del Cono Sur (Argentina, Chile y Uruguay), los experimentos neoliberales llevados adelante en las propias economías debilitaron aún más la macroeconomía de dichos países (Ocampo, 2014).

Al comienzo del ciclo de financiamiento internacional, los capitales ingresan a los países periféricos vía deuda externa durante un tiempo caracterizado por tasas de interés bajas. Esto se interrumpe de manera vertiginosa cuando el proceso de endeudamiento se vuelve visiblemente insostenible. En ese momento, los inversores extranjeros no solo no quieren seguir prestando, sino que quieren recuperar y deshacerse de sus activos financieros. Efectivamente, cuando la Reserva Federal subió abruptamente las tasas de interés en 1979, la región se encontraba fuertemente endeudada y con créditos externos a tasa variable, por lo que entró en la llamada “crisis de la deuda latinoamericana” que duraría toda la década de 1980.

Los bancos comerciales estadounidenses les habían prestado a países cuya capacidad de pago era insustentable. Frente al riesgo de quiebra, el gobierno de Estados Unidos y otros países centrales presionaron al FMI y otros bancos multilaterales para acudir al rescate de sus bancos comerciales. De otra manera, la quiebra podría poner en jaque la salud del propio sistema financiero norteamericano.

En la medida que avanzaba la década de 1980, los países latinoamericanos se empezaron a atrasar en el pago de las deudas de manera frecuente. Sin embargo, la presión de los países centrales y los organismos multilaterales impidió que los países de América Latina decretaran moratorias firmes y en conjunto. De hecho, los organismos multilaterales presionaron a los países deudores para que llegaran a acuerdos beneficiosos a los bancos estadounidenses. La consecuencia fue la “crisis de la deuda” que se prolongó toda la década del

ochenta, en la que los países latinoamericanos hicieron esfuerzos desmedidos para pagar la deuda externa y dejaron sus economías muy débiles.

Además, el FMI y el Banco Mundial comenzaron a funcionar como organismos encargados de promover las políticas neoliberales en los países latinoamericanos. A cambio de una refinanciación sin quita o de una postergación de los vencimientos de deuda, les imponían a los países de América Latina las políticas que debían aplicar fronteras adentro. Aparece así la idea de “reformas estructurales” que incluían el achicamiento del Estado y la privatización de empresas públicas, asuntos de orden doméstico en los que los organismos multilaterales no deberían tener influencia.

Una expresión adjudicada a Keynes asegura: “Si usted le debe a su banco 1.000 libras, queda a su merced. Si le debe 1.000.000 de libras, el banco está a la merced suya”. En otras palabras, el problema de la deuda externa latinoamericana en la década del ochenta afectaba tanto a los países latinoamericanos deudores como a los bancos estadounidenses acreedores, por lo que hubiera sido deseable y factible negociar una quita de deuda o una reducción de los intereses para compartir las responsabilidades. Sin embargo, la única parte que hizo un esfuerzo para pagar la deuda fueron los países de América Latina. Lo hicieron a costa de su crecimiento económico, motivo por el cual esta etapa se conoce como la “década perdida”.

9. Comentarios finales

Desde la década de 1970, el neoliberalismo modificó gradualmente una sumatoria de características del sistema económico en el que vivimos para convertirlo en algo sustancialmente distinto a lo que había sido durante la Edad de Oro. Estos cambios afectaron a todo el mundo, pero en distinto grado. El neoliberalismo no penetró en todos los países por igual, ya que algunas sociedades tuvieron mayor capacidad y/o menor presión para resistir sus embates.

Algunos de los cambios abordados en el capítulo fueron la apertura comercial, la desregulación financiera (a nivel doméstico e internacional), la internacionalización de la producción y el retroceso del Estado tanto en sus funciones sociales como productivas y de planificación de la actividad eco-

nómica. Los cambios se analizaron desde una perspectiva latinoamericana y argentina, a pesar de tratarse de un fenómeno global.

Este capítulo sobre el neoliberalismo se concentró en algunas de sus características económicas, por lo que no se abordaron los cambios sociales que introdujo la teoría neoliberal. Algunas ideas como el individualismo, la meritocracia o la de convertir a los trabajadores en emprendedores que se suelen difundir a través de los medios de comunicación tienen también su origen en el pensamiento neoliberal y se vinculan a los cambios económicos sí presentados.

Por ejemplo, el neoliberalismo nos explica que para llegar a ser exitosos o tener mucho dinero se requiere únicamente del esfuerzo individual de cada persona. Es decir, lo único relevante es el mérito propio. Sin embargo, aun cuando el esfuerzo individual es necesario, nuestras trayectorias de vida dependen del contexto que nos rodea. Como señala el economista Joseph Stiglitz (2012), el 90% de los que nacen pobres mueren pobres por más esfuerzo que hagan, el 90% de los que nacen ricos mueren ricos independientemente de que hagan o no mérito para ello.

Otro aspecto del neoliberalismo que tampoco se presentó en este capítulo se refiere a la geopolítica. El pensamiento neoliberal instaló la idea de que los espacios nacionales retroceden en favor de un mundo globalizado que vincula directamente lo local con lo global. Desde esta lógica, las fronteras solo resultan un obstáculo para que las empresas multinacionales se instalen allí donde más les convenga y comercien entre sus propias filiales o con otras empresas ubicadas en distintas partes del mundo. No obstante, las tareas que mayor valor agregan y con mayor contenido tecnológico se siguen realizando mayormente en los países centrales donde los Estados promueven explícitamente políticas tecnológicas, industriales y productivas.

A pesar del avance globalizador, las categorías centro y periferia con las que se describe a los países según el lugar que ocupan en el sistema económico deberían seguir vigentes, ya que continúa habiendo países ricos y países pobres, más allá de que en algunos países ricos haya niveles de pobreza impactantes o que un país como China, con un PBI per cápita menor al argentino, sea una de las dos principales potencias mundiales. Los Estados nacionales continúan siendo sumamente relevantes para el análisis económico.

La hegemonía neoliberal en estos tiempos es indiscutible. Se impone desde lo económico, desde lo social y desde lo cotidiano. Estamos tan inmersos en el mundo neoliberal que nos cuesta darnos cuenta que estamos allí dentro. Sin embargo, el neoliberalismo es un período histórico y, como otros períodos históricos, es esperable que un día termine y dé paso a un nuevo sistema económico.

Bibliografía

- Arceo, E. (2011). *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones de la economía mundial*. Buenos Aires: Cara o Ceca.
- Chang, H. J. (2003). *Patada a la escalera: la verdadera historia del libre comercio. Globalisation and the Myth of Free Trade*. Nueva York: New School University.
- Duménil, G. y Lévy, D. (2005). The Neoliberal (Counter-) Revolution. En A. Saad-Filho, y D. Johnston, *Neoliberalism. A critical reader* (pp. 9-19). Londres: Pluto Press.
- Harvey, D. (2005). *A brief history of neoliberalism*. Nueva York: Oxford.
- Hobsbawm, E. (1998). *Historia del Siglo XX*. Buenos Aires: Crítica.
- Mazzucato, M. (2014). *The Entrepreneurial State*. Nueva York: Anthem Press.
- Ocampo, J. A. (2014). La crisis latinoamericana de la deuda a la luz de la historia. En J. A. Ocampo, *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica* (pp. 19-49). Santiago de Chile: CEPAL.
- Rapoport, M. y Brenta, N. (2010). *Las grandes crisis del capitalismo contemporáneo*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Stiglitz, J. (2012). *El precio de la desigualdad*. Barcelona: Taurus.
- Williamson, J. (1993). Democracy and the “Washington Consensus”, *World Development*, 21(8), 1329-1336.

Capítulo 11

Mercado de trabajo, distribución del ingreso y pobreza

Ana María Acosta

1. Introducción

Existen diferentes problemas económicos que no solo los y las economistas dedican tiempo a estudiar, sino que resultan ser parte de los ejes centrales en la agenda de las políticas públicas y tienen impacto sobre la mayoría de la población. Dichos problemas y el diagnóstico de las causas pueden analizarse desde diferentes puntos de vista y, por lo tanto, también pueden plantearse distintas soluciones.

En este capítulo nos ocuparemos de analizar tres problemas económicos: desocupación (mercado de trabajo), distribución del ingreso y pobreza. Si bien se abordarán en tres títulos distintos con un fin didáctico, todas estas dimensiones se encuentran relacionadas y resulta aconsejable realizar el ejercicio de estudiarlas en conjunto. Por ejemplo, sabemos que el salario percibido por un empleo es el sustento de gran parte de la población que participa del mercado de trabajo. Si una persona se encuentra desempleada, deja de percibir dicho ingreso; si se encuentra empleada de forma precaria, recibe ingresos muy bajos en un contexto de desigualdad distributiva y, por ende, tiene más posibilidades de encontrarse en situación de pobreza o indigencia.

Abordaremos las definiciones básicas y la construcción de indicadores que pueden brindar un diagnóstico de cómo se encuentra la situación socioeconómica. Algunos ejemplos que trataremos en este capítulo servirán para analizar si hay muchos desempleados y desempleadas o no; si existe inequidad en

la distribución del ingreso y, por lo tanto, si la riqueza se encuentra concentrada o no y cómo se miden los niveles de pobreza e indigencia.

2. Desempleo (mercado de trabajo)

2.1. Definición, cálculo y datos para Argentina

Cuando nos abocamos a estudiar qué pasa con el desempleo estamos analizando el mercado de trabajo. De esta manera, podemos conocer qué sucede con la tasa de desocupación, la tasa de actividad, de subocupación, de empleo y de inactividad. A su vez, se pueden realizar estimaciones sobre el empleo registrado y no registrado, la composición salarial, como así también desagregar dichos indicadores por tipo de actividad, por estrato etario, por género, nivel educativo, jurisdicción, etc.

Pero comencemos por el principio. Lo primero que debemos hacer cuando queremos conocer algún aspecto del mercado de trabajo es buscar cuáles son las fuentes de información. En Argentina las principales son el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS) y la Administración Nacional de Seguridad Social (ANSES).¹

Vamos a centrar el análisis en los datos que brinda el INDEC, ya que los indicadores, por ejemplo, la tasa de desocupación, de empleo, de actividad, etcétera, suelen ser los más consultados. A su vez, estos pueden encontrarse por estratos etarios, por género (de manera binaria, es decir, varón/mujer), por nivel educativo, intensidad de ocupación, relación de parentesco con el/la jefe/a de hogar, por aglomerado, entre otros. Es posible hallar allí los informes metodológicos, las series de datos, como así también los informes con su correspondiente análisis.²

1. INDEC: <https://www.indec.gob.ar/>. MTEySS: <https://www.argentina.gob.ar/trabajo>. ANSES: <https://www.anses.gob.ar/>

2. Informes del mercado de trabajo: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-31-58>

El primer paso para obtener los indicadores en cualquier estudio estadístico es el relevamiento o muestreo que permite construirlos. En el caso de los indicadores del mercado de trabajo, la muestra se encuentra diseñada sobre la población urbana (son 31 aglomerados urbanos³). La información necesaria resulta de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH)⁴, que se realiza dos veces al año, y el fin es obtener una caracterización socioeconómica de la población. El formulario de la EPH se encuentra en el anexo I.

Veamos los principales conceptos básicos⁵ referidos a la metodología que el INDEC utiliza para definir las variables que componen el universo del mercado de trabajo. Previamente, es necesario realizar una aclaración: la encuesta tendrá en cuenta si la persona trabajó o no al menos una hora en la semana que se toma como referencia (la semana previa al momento en el que se realiza la encuesta) para establecer su condición de actividad (ocupados, subocupados, desocupados e inactivos):

Población económicamente activa: la integran las personas que tienen una ocupación o que, sin tenerla, la están buscando activamente. Está compuesta

3. “Un aglomerado, técnicamente denominado localidad compuesta, es un caso particular de localidad. La definición de localidad se construye a partir de un criterio físico que establece que la misma ‘es una porción de la superficie de la tierra caracterizada por la forma, cantidad, tamaño y proximidad entre sí de ciertos objetos físicos artificiales fijos (edificios) y por ciertas modificaciones artificiales del suelo (calles), necesarias para conectar aquellos entre sí’; es decir que ‘la localidad se concibe como concentración espacial de edificios conectados entre sí por una red de calles’. Si la localidad se extiende sobre un territorio de dos o más provincias, involucrando dos o más departamentos y áreas de gobierno local; o se extiende sobre una sola provincia involucrando a dos o más departamentos, o sobre dos o más áreas de gobierno local dentro de una misma provincia y dentro de un mismo departamento, estamos en presencia de una localidad compuesta o aglomerado” (INDEC, 2020: 1).

4. “La Encuesta Permanente de Hogares (EPH) es un programa nacional de producción sistemática y permanente de indicadores sociales que lleva a cabo el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) conjuntamente con las direcciones provinciales de estadística (DPE). Tiene por objeto relevar las características sociodemográficas y socioeconómicas de la población. En su modalidad original se ha aplicado en la Argentina desde 1973 a través de la medición puntual de dos ondas anuales (mayo y octubre). A partir de 2003, la EPH pasó a ser un relevamiento continuo que produce datos con frecuencia trimestral”.

5. Basados en las definiciones metodológicas del INDEC.

por la población ocupada más la población desocupada entre catorce y veintinueve años. Es decir, toda la población que participa o desea participar del mercado de trabajo, no incluye a quienes no participan y a su vez no desean hacerlo.

Población ocupada: conjunto de personas que tienen por lo menos una ocupación, es decir que en la semana de referencia (que define la Encuesta) han trabajado como mínimo una hora, en cualquier actividad económica e independientemente del tipo de empleo. El criterio de una hora trabajada, además de preservar la comparabilidad con otros países que utilizan el mismo criterio metodológico, permite captar las múltiples ocupaciones informales y/o de baja intensidad que realiza la población.

Cabe aclarar que se considera ocupado tanto a un/a empleado/a en relación de dependencia o no, es decir, cualquier forma de trabajo remunerado (formal o informal) es para el INDEC una forma de empleo y, por lo tanto, la persona es considerada ocupada. En otras palabras, no se discrimina por el grado de formalidad del trabajo, ni si se realizan aportes y contribuciones por dicho empleo.

Población desocupada: se refiere a personas que, no teniendo ocupación, están buscando activamente trabajo y están disponibles para trabajar. Es importante resaltar que se consideran desocupadas a aquellas personas que buscan empleo (la Encuesta pregunta si la persona buscó trabajo en la semana de referencia).

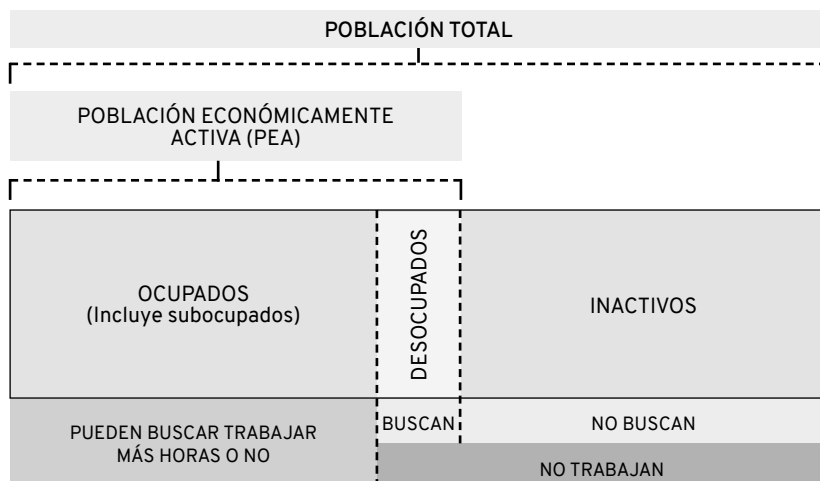
No incluye a personas que realizan trabajos de manera transitoria mientras buscan activamente una ocupación, a los/as desocupados/as que han suspendido la búsqueda por falta de oportunidades (desalentados), a quienes declaran no estar buscando empleo en la semana de referencia y por ende se consideran inactivos/as.

Población subocupada: comprende a los ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales por causas involuntarias y están dispuestos a trabajar más horas (subocupados demandantes) o no (subocupados no demandantes).

Población inactiva: conjunto de personas que no tienen trabajo ni lo buscan activamente. Se entiende que es una elección no trabajar ni buscar empleo

y no se consideran dentro de la población económicamente activa (por ejemplo, aquí aún se incluye al trabajo doméstico no remunerado).

Figura 1. Definición de la población en el mercado de trabajo.



Fuente: elaboración propia.

2.1.1. La construcción de indicadores en el mercado de trabajo

Conociendo estas definiciones generales, podemos entonces construir diferentes indicadores para caracterizar al mercado de trabajo y analizar su evolución:

Tasa de actividad (TA): se calcula como porcentaje entre la población económicamente activa (PEA) y la población total (PT):

$$TA = PEA/PT$$

Por ejemplo, por la EPH sabemos que la población económicamente activa (desocupados + ocupados y subocupados) para el tercer trimestre de 2021 es de 13.517.000 y la población total estimada, que es la población de referencia que toma la encuesta del relevamiento en los 31 aglomerados, es 28.940.000.

$$TA = 13.517.000/28.940.000 = 0,467$$

Si lo multiplicamos por cien para obtener la tasa en porcentaje, obtenemos que la tasa de actividad en Argentina para el tercer trimestre de 2021 es de 46,7%. Por lo tanto, la tasa de inactividad, es decir, las personas que se encuentran sin ocupación y no manifiestan estar buscando trabajo es el resto de la población, que corresponde al 53,3%. ¿Cómo se lee este dato?

El 46,7% de la población argentina pertenece a la parte de esta que se encuentra económicamente activa, está ocupada o desocupada.

Tasa de empleo (TE): es el porcentaje de la población ocupada (O) sobre la población total:

$$TE = O/PT$$

Veamos para el tercer trimestre de 2021 cuál es el resultado de este indicador. La población total ya la conocemos, buscamos el número de personas ocupadas en la página del INDEC y calculamos:

$$TE: 12.404.000/28.940.000 = 0,428$$

$$0,428 \times 100 = 42,8\%.$$

¿Cómo se interpreta dicho resultado? El 42,8% de la población tiene al menos una ocupación, es decir, trabajó al menos una hora en la semana de referencia.

Tasa de desocupación (TD): se calcula como el porcentaje entre la población desocupada (D) y la población económicamente activa (PEA).

$$TD = D/PEA$$

Buscamos los datos y calculamos la tasa de desocupación para Argentina en el tercer trimestre de 2021:

$$TD: 1.113.000/13.517.000 = 0,082$$

$$0,082 \times 100 = 8,2\%$$

¿Cómo se lee este dato? El 8,2% de la PEA se encuentra sin ninguna ocupación y manifiesta estar buscando activamente empleo.

Tasa de subocupación (TS): es el porcentaje entre la población subocupada (S) y la población económicamente activa (PEA). Se mencionó anteriormente que los subocupados/as son aquellas personas que trabajan menos de 35 horas semanales.

$$TS = S/PEA$$

$$TS: 1.648.000/13.517.000 = 0,129$$

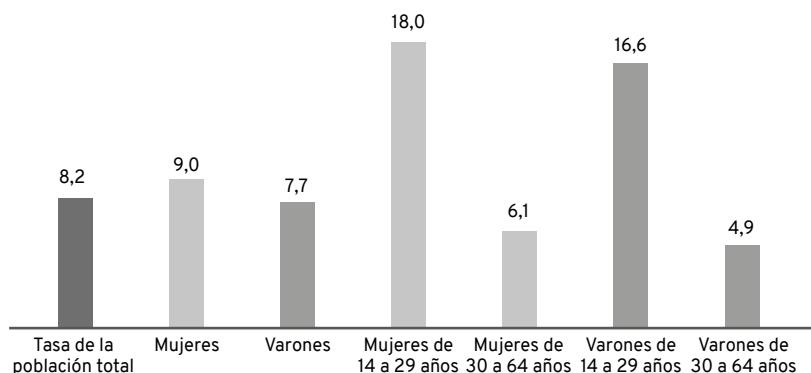
$$0,129 \times 100 = 12,9\%$$

¿Cómo se interpreta dicho resultado? El 12,9% de la PEA que tiene al menos una ocupación, trabaja menos de 35 horas semanales y manifiesta estar buscando trabajar más horas.

El INDEC también calcula todas estas tasas para distintos subconjuntos o estratos, por ejemplo, por jurisdicción, por edad, por género (en términos binarios varón/mujer),⁶ etcétera. ¿Qué podemos analizar cuando vemos el desempleo de manera diferenciada? Veamos el ejemplo por género y edad:

6. A partir del censo realizado en 2022 el INDEC comenzó a incorporar otras categorías de géneros en los relevamientos.

Gráfico 1. Tasa de desocupación.
Tasa general y tasas por género y edad. Tercer trimestre de 2021.



Fuente: elaboración propia en base a INDEC (2021).

Del gráfico anterior podemos sacar algunas conclusiones. Por ejemplo, la tasa de desempleo es mayor entre las mujeres que entre los varones, y se encuentra por encima del promedio general (8,2%). También vemos que los/as jóvenes entre catorce y veintinueve años están más desocupados/as que las personas de entre treinta y sesenta años, y a su vez las mujeres jóvenes lo están por encima de los varones jóvenes. Y así pueden analizarse cuantas subcategorías sea posible y permita el relevamiento.

2.2. Diferentes miradas sobre un mismo problema

Las principales corrientes o escuelas de pensamiento económico que analizan el mercado de trabajo y el problema de la desocupación son la neoclásica y la keynesiana. Ambas corrientes intentan brindar una explicación sobre las causas del desempleo y, por lo tanto, buscan plantear lineamientos para las políticas públicas que atiendan a dicho problema. En el presente capítulo se abordará brevemente, con el fin de contextualizar la problemática del desempleo, las causas y soluciones desde el abordaje teórico y con datos para

Argentina. Para mayor profundización se recomienda consultar los capítulos dos y cuatro.

2.2.1. No trabaja el que no quiere

La corriente neoclásica es una escuela de pensamiento que analiza al mercado de trabajo como cualquier otro mercado y supone que su funcionamiento se rige por los mismos supuestos y leyes, es decir, la libre interacción entre la oferta y la demanda. Por ejemplo, como el mercado de bienes, cuyo comportamiento se explica por el funcionamiento del libre mercado donde se ofertan y se demandan bienes y es el precio el que se ajusta automáticamente ante cualquier exceso de oferta o de demanda, llevando al mercado al retorno del equilibrio donde estas se vuelven a igualar. De manera análoga lo hace el mercado de dinero, cuyo precio es la tasa de interés. En el caso del mercado de trabajo, lo que se oferta y se demandan son horas de trabajo cuyo precio es el salario real (salario nominal al que llamaremos “W” dividido el nivel de precios –“P”– de los bienes, indicando así la capacidad de compra).

Dentro de esta corriente existen algunos enfoques que manifiestan pequeñas diferencias teóricas como quienes parten del supuesto del pleno empleo como un estado normal de la economía, por un lado, y, por otra parte, quienes consideran que es posible la existencia de desequilibrios o fluctuaciones momentáneas por falta de información perfecta (condición necesaria para el funcionamiento del libre mercado). Los primeros están representados por H. Clay (1929) y A. Pigou –*Teoría del desempleo* (1933)– y los segundos, etiquetados como la “nueva teoría clásica”, se encuentran representados por M. Friedman –*Teoría de los Precios* (1968), entre otras publicaciones–, E. Phelps –*Fundamentos Microeconómicos de la teoría del empleo y la inflación* (1970)– y R. Lucas (por sus aportes al funcionamiento de la curva de Phillips, 1973).

Sin embargo, todas las líneas teóricas tienen como supuesto principal que la responsabilidad de encontrarse desempleado es del trabajador, es decir, los oferentes de trabajo. ¿Qué significa?

Como se mencionaba previamente, la interacción en el mercado se encuentra determinada por la cantidad de trabajo ofertada y demandada al precio de mercado, que lo representa el salario real. Bajo estos supuestos, las

decisiones de cuánto demandar y cuánto ofertar de mano de obra están determinadas por la maximización de beneficios de quienes contratan trabajo y la maximización de utilidad por parte de quienes ofrecen o venden su mano de obra a cambio de un salario.

Es importante aclarar que siempre se parte de estudiar las decisiones individuales, a quienes se los denomina “agentes”, para luego extrapolarlo al comportamiento de todos los individuos.

En el caso del mercado de trabajo comenzamos por definir qué es oferta y demanda:

- La oferta de trabajo representa el plan de consumo de los trabajadores. Dicho plan se basa en el supuesto de que existe una relación positiva entre la cantidad de trabajo que están dispuestos a ofrecer y el salario real que perciben. El salario actúa como costo de oportunidad del ocio,⁷ es decir, lo que la persona pierde de ganar por dedicarse al ocio. En otras palabras, el trabajador compara la utilidad que le brinda trabajar una hora más al salario real vigente (el cual le permite comprar bienes) con la utilidad que le reporta dedicar una hora más al ocio.

Bajo este supuesto, entonces, la curva de oferta de trabajo se conforma por las cantidades de trabajo que los individuos están dispuestos a ofrecer a cada nivel de salario real para maximizar su utilidad o bienestar (ver gráfico 2).

En cada punto de la curva todo agente que quiere trabajar al salario real ofrecido en el mercado lo está haciendo, es decir, si alguien no trabaja es simplemente porque no quiere. En términos neoclásicos, esto significa que el salario real no está reportando la misma utilidad que una hora de ocio, por lo que los trabajadores no estarían dispuestos a sacrificarla. No trabajar, entonces, es una decisión voluntaria que parte de comparar la utilidad que le

7. “La curva de oferta de trabajo neoclásica es el resultado de la maximización de la utilidad que realiza el trabajador -en su rol de consumidor- en su elección entre dos bienes: ocio y consumo. La teoría neoclásica supone al trabajo como un ‘mal’ [por el cual obtiene un salario que le permite consumir bienes] y al ocio como un ‘bien’, entendiéndose por bien todo aquello que reporta cierta satisfacción o utilidad, mientras que un ‘mal’ es aquello que reporta desutilidad” (Costa, Langer y Rodríguez, 2003: 135).

reporta una hora de ocio y la utilidad que le reporta trabajar una hora más por el salario real de mercado (que le permite consumir).

- La demanda de trabajo representa el plan de producción de las empresas. Parte de la existencia de una relación inversa entre el tiempo de trabajo (o cantidad de trabajadores) que las empresas están dispuestas a demandar/contratar y el salario real que deben pagar a partir de considerar que la productividad marginal del trabajo es decreciente. ¿Qué significa que la productividad marginal sea decreciente? Que lo que aporta cada trabajador al proceso productivo disminuye con cada hora adicional de trabajo, como también en la medida que se suman trabajadores a un proceso de trabajo, la productividad de cada trabajador adicional es menor a la del resto de los trabajadores.

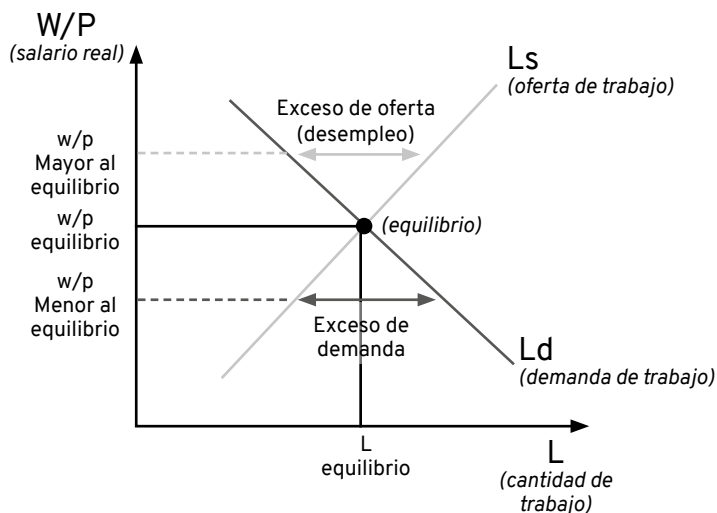
Como se mencionó previamente la demanda es el plan de las empresas, por lo tanto, es el resultado de la maximización de beneficios del productor, quien utiliza al trabajo como un factor de producción más (el otro es el capital). Todos los puntos de la curva de demanda representan la cantidad de trabajo que los empresarios deben contratar para cada nivel de salario real que le permita obtener el mayor beneficio posible (ver gráfico 2).

- El equilibrio. Como conclusión, el desempleo es el exceso de oferta de trabajo y sólo aparece cuando el salario real está por encima del equilibrio incentivando a los agentes a ofertar más horas de trabajo, situación que debería corregirse dejando actuar libremente al mercado.

Veamos: si el salario real (W/P) se encuentra en el nivel superior al de equilibrio, el incremento de la cantidad ofrecida de horas de trabajo por parte de los agentes incrementará la oferta y la libre competencia provocará que el salario baje hasta que se ubique nuevamente en el punto de intersección de las curvas de oferta y demanda. En otras palabras, al retornar el salario al equilibrio (el que la demanda está dispuesta a pagar) la oferta que se había incrementado estimulada por un salario alto se retira del mercado ya que no está dispuesta a trabajar por dicho salario. A cada nivel de salario hay una cantidad de horas que los trabajadores están dispuestos a ofrecer (ver gráfico 2).

Entonces, la teoría neoclásica concluye que, si se deja actuar libremente a las fuerzas del mercado, no puede existir desempleo involuntario y el salario ajusta automáticamente retornando a un equilibrio estable en el tiempo.

Gráfico 2. Curvas de oferta y demanda de trabajo.



Fuente: elaboración propia.

Estas conclusiones suponen una sociedad sin conflictos de ningún tipo, con agentes (productores y consumidores/trabajadores) que actúan de manera racional e individual y donde los ingresos de cada individuo dependen de lo que aportan al proceso productivo y se retribuyen de manera justa. De esta forma, la interacción entre oferta y demanda en el libre mercado llevará automáticamente a un punto de equilibrio donde los planes se cumplen.

Recapitulando, el desempleo para la teoría neoclásica es voluntario, esto quiere decir que estar sin empleo y no buscar trabajar es una decisión voluntaria ya que no se desea hacerlo al salario real del mercado, es decir que la utilidad del salario de trabajar una hora más (por ende, la posibilidad de comprar bienes) es menor a la que le brinda una hora más de ocio. El desempleo es una decisión voluntaria y libre de los trabajadores. Según la clasificación vista en

el apartado anterior, en términos técnicos, se consideran inactivos, ya que no buscan trabajar al salario de mercado. Es por esto que en el equilibrio existe pleno empleo.

Para la teoría neoclásica puede existir otro tipo de desempleo además del voluntario y es el llamado desempleo friccional, que es el que se produce en el momento en que las personas cambian de trabajo y se encuentran en periodo de transición entre un trabajo y otro. Necesariamente, implica un proceso: en este tiempo las personas están desocupadas, pero no porque el sistema productivo no pueda emplearlas, sino por la duración real que tiene el proceso entre dejar un trabajo e incorporarse a otro (siempre hay un porcentaje de la población que se encuentra en ese estadio).

Puede suceder, tal como ocurrió en la década de 1930 a partir de la Gran Depresión desatada en el año 1929 en Estados Unidos, que las tasas de desempleo crezcan y se mantengan a lo largo del tiempo. Según esta visión, el salario real debería ser lo suficientemente alto para que existan personas queriendo trabajar y la demanda de trabajo no reaccione.

¿Cómo puede ocurrir que el salario se ubique permanentemente por sobre el nivel de equilibrio? Dada la falta de explicación a dicho fenómeno, cuando el mercado no ajustaba hacia el equilibrio de forma automática se comenzaron a brindar algunas explicaciones desde la teoría neoclásica que buscaban razones tales como atribuir el desempleo al accionar de los trabajadores (sindicatos) y/o al Estado, que se empecinan en establecer un nivel salarial de referencia superior al que las empresas están dispuestas a pagar; el establecimiento de seguros de desempleo y a que los trabajadores no están dispuestos a resignar ciertos estándares de vida.

A. Pigou, y M. Friedman, dos reconocidos economistas neoclásicos del siglo XX, fueron los principales exponentes de estas ideas y atribuyen el problema al que el mecanismo de ajuste de los salarios reales deja de operar, es decir, el problema son, o bien las intervenciones externas mencionadas (los sindicatos, el Estado y los trabajadores), o las imperfecciones del mercado que determinan una rigidez a la baja de los salarios.

Por lo tanto, las soluciones o políticas públicas propuestas para combatir el desempleo que se proponen desde esta corriente de pensamiento apuntan a

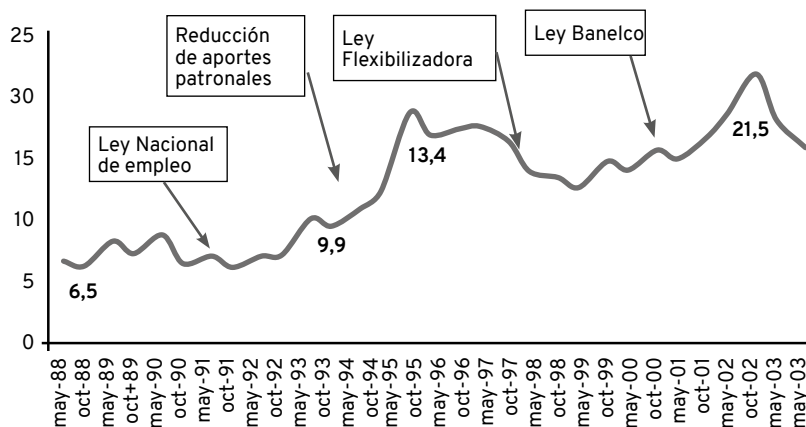
facilitar la rebaja en los salarios reales impidiendo que cualquier intervención o externalidad eviten su retorno automático y natural al equilibrio. Usualmente, estas políticas se llevan a cabo mediante lo que se denomina “flexibilización del mercado laboral”: reducción o eliminación de indemnizaciones por despido, desregulación de las negociaciones salariales, reducción de contribuciones patronales para abaratar el costo laboral, reducción de la capacidad de negociación de los sindicatos, eliminación de las políticas que establecen salarios mínimos y cualquier tipo de regulación estatal, incentivación de las contrataciones temporales por parte de las empresas, etcétera.

Si bien estas explicaciones pueden resultar lógicas, desde la práctica y a la luz de la evidencia empírica resultan difíciles de sostener, dado que la responsabilidad del desempleo recae sobre los damnificados, es decir, los trabajadores. Aún en el escenario de la década del treinta, las respuestas brindadas no estaban resultando satisfactorias a la evidencia, ya que existía gente que buscaba trabajar al salario real vigente y no conseguía empleo. Por lo tanto, surgen nuevas respuestas desde las críticas elaboradas por J. M. Keynes. Pero antes de abordarlo, a continuación analizamos algunos datos para Argentina que desmienten esas explicaciones.

2.2.2. Derribando supuestos

Por un lado, veamos que pasó en Argentina en la década de 1990 con las medidas de flexibilización laboral.

Gráfico 3. Tasa de desempleo en Argentina. Periodo 1988-2003.

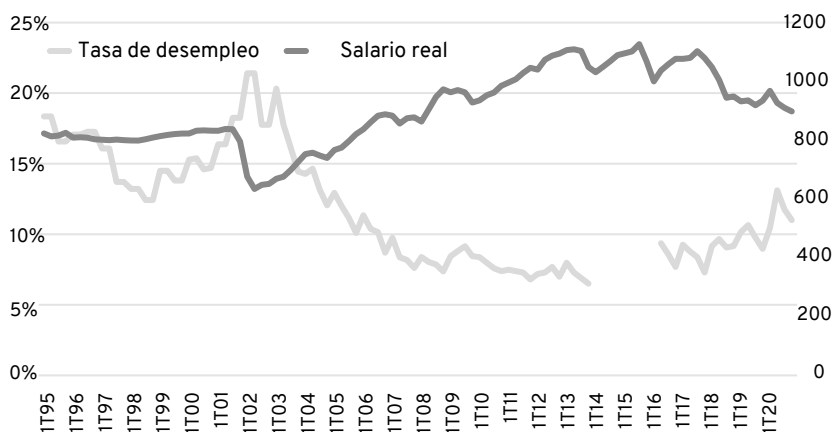


Fuente: elaborado por el Observatorio de Coyuntura Económica y Políticas Públicas (OCEPP) en base a información del INDEC.

Si bien no es posible afirmar que la desocupación creció como consecuencia de la flexibilización laboral, sí se puede observar que no fueron medidas útiles para reducirla.

Asimismo, podemos ver qué sucedió en la Argentina con la tasa de desocupación en relación con la evolución del salario real:

Gráfico 4. Salarios reales vs. desempleo en Argentina. Periodo 1995-2020.



Fuente: elaboración propia en base a INDEC (1995-2022) y MTEySS (1995-2020).

Si nos guiamos por la teoría neoclásica vista hasta el momento, deberíamos ver que a medida que el salario real cae, la desocupación también lo haría, ya que no habría personas dispuestas a trabajar por ese salario y se convertirían en inactivas que maximizan su utilidad a través del ocio. Sin embargo, aquí vemos que cuando el salario real es bajo, la desocupación es muy alta y que, cuando el salario real comenzó a subir, la desocupación bajó. El resultado es contrario a las explicaciones elaboradas por la teoría neoclásica. Eso significa que la desocupación es provocada por otras causas.

Como mencionamos anteriormente, la teoría neoclásica encontró límites para poder explicar la desocupación persistente posterior a la Gran Depresión y, a partir de ese entonces, se buscaron explicaciones alternativas que se encuentran dentro de la corriente keynesiana.

Para comenzar, Keynes, quien debate los argumentos elaborados por las corrientes ortodoxas, rechaza la existencia de una función de oferta de trabajo que relacione de forma positiva al salario real y la cantidad ofrecida. Su visión permite comprender la existencia de desempleo involuntario, y le quita la res-

ponsabilidad al trabajador. A partir de estas y otras críticas, Keynes publica su libro *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero* (1936) que, como se desarrolló en el capítulo cuatro, fue también fundacional para el estudio de la macroeconomía tal como hoy la conocemos.

Keynes demuestra que los trabajadores no están en condiciones de fijar su salario real, ya que no controlan el precio de los bienes, es decir, solo pueden interceder en la negociación de su salario nominal. Es una cuestión práctica, observable en la realidad, en los períodos de inflación o suba generalizada de precios que provoca una caída del salario real (de su poder de compra). Según la teoría neoclásica, los trabajadores deberían renunciar a sus trabajos prefiriendo quedarse en sus casas disfrutando de su tiempo de ocio. Sin embargo, cuando los salarios reales caen por un aumento de los precios de los bienes, sucede todo lo contrario: la oferta de mano de obra aumenta, ya que se requiere trabajar más horas para mantener los niveles de consumo.

Keynes observa que existen personas que están dispuestas a trabajar a cualquier salario vigente y no lo logran, es decir, están desempleadas de manera involuntaria. La explicación entonces ya no se encuentra simplemente en el precio del trabajo (salarios reales), sino que existen otras explicaciones de índole macroeconómica.

En esta nueva dimensión se introduce una nueva variable en el análisis del mundo del empleo: la producción que, a su vez, depende de la demanda efectiva. Pero, ¿qué es la demanda efectiva? Es el consumo (de bienes y servicios finales) y la inversión realizada por una sociedad. Dicho de otra forma, los empresarios van a estar estimulados a producir más si saben que sus productos se van a vender, y en dicha expectativa basan la decisión de contratar mano de obra. Veámoslo con un ejemplo sencillo: un restaurante contrata servicio de cocineros/as, mozos/as si sabe que va a estar lleno de comensales. No basan la decisión de contratar trabajadores por el simple hecho de que el salario sea bajo, ya que si al restaurante no va a comer nadie, no va a contratar trabajadores, independientemente de que el salario sea alto o bajo. Es decir, la decisión no se basa en el precio de la mano de obra, sino en las expectativas de ventas y ganancias efectivas que pueda obtener de su actividad. A su vez,

el restaurante tendrá ventas si la clientela tiene ingresos que le permita darse el gusto de comer allí.

Adicionalmente, es preciso aclarar que las decisiones no deben quedar en expectativas solamente, sino que estos planes de consumo e inversión deben ejecutarse efectivamente; si esto no sucediera porque, por ejemplo, las familias deciden ahorrar en vez de consumir (por el motivo que fuera: precaución, atesoramiento, etcétera), con el correr del tiempo los empresarios van a decidir producir menos; por lo tanto, caerá también la demanda por caída de la inversión y como resultado se contratará menos mano de obra derivando en mayor tasa de desempleo. Este es un proceso dinámico e implica incorporar un nuevo concepto de equilibrio con desempleo, siendo el pleno empleo un caso excepcional.

Como vemos, en esta explicación no existe la posibilidad de que el mercado se ajuste automáticamente, con lo cual es necesaria la implementación de políticas públicas que estimulen dicha demanda efectiva. En esta explicación la raíz del problema no son los trabajadores y las distorsiones en el funcionamiento del mercado de trabajo, sino que proviene del mercado de bienes y servicios, es decir que el problema no es de la oferta de trabajo, sino de la demanda de trabajo, y quienes demandan trabajo son las empresas.

Dado que la explicación sobre las causas del desempleo es distinta, también lo serán las soluciones planteadas. Para empezar, se considera necesaria la intervención del Estado con políticas públicas que estimulen la demanda, es decir, el consumo y la inversión para que crezca el producto y, por ende, la ocupación, especialmente en fases recesivas de la economía.⁸

3. Distribución del ingreso y pobreza

3.1. Distribución del ingreso

La EPH no solo mide la situación de las personas en el mercado de trabajo. Además, lleva a cabo un relevamiento exhaustivo de los ingresos de los hogares.

8. Para mayor profundización consultar los capítulos dos y cuatro de este libro.

res para indagar sobre las distintas fuentes de ingreso, tanto de las personas en forma individual como de los hogares en su conjunto. Las fuentes de los ingresos pueden ser laborales, ya sean de ocupados asalariados o independientes, y no laborales, principalmente, jubilaciones, pensiones y subsidios.

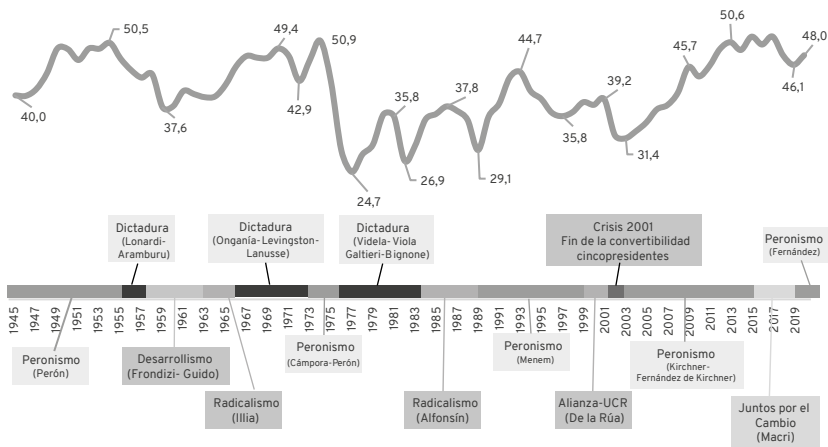
Antes de seguir, es importante diferenciar entre riqueza e ingreso. La riqueza es el valor neto de los activos tangibles, físicos y financieros, mientras que los ingresos son las retribuciones que reciben los factores por su aporte al proceso productivo (salario de los trabajadores, ganancias y el interés de los empresarios y rentas de los terratenientes e ingreso bruto mixto). Cuando se estudia la distribución de los ingresos en estos términos se denomina “distribución funcional del ingreso”.⁹ En otras palabras, la distribución *funcional* del ingreso estudia cómo se distribuye el ingreso nacional durante un periodo de tiempo determinado.

La distribución funcional no es la única metodología para analizar la cuestión, ya que existen otras dimensiones de análisis: la sectorial, que estudia el reparto de la renta entre sectores productivos; la personal, que focaliza en la distribución entre individuos (que también veremos en este capítulo) y la espacial, que mide la distribución en el territorio, por ejemplo, si hay brecha de ingresos entre las diferentes regiones de la Argentina. Aquí pondremos foco en la distribución funcional y en la distribución personal del ingreso.

Veamos en el siguiente gráfico la historia de la distribución funcional o primaria del ingreso para Argentina a partir de la participación del sector asalariado en los ingresos nacionales para las diferentes etapas de gobierno.

9. Se recomienda complementar la lectura con el capítulo tres.

Gráfico 5. Participación de la masa salarial en el valor agregado bruto como porcentaje del PBI. Periodo 1945-2020.



Fuente: elaboración propia en base a INDEC, serie 1945-2020.

Como se mencionó previamente, también existe una dimensión del estudio sobre la distribución del ingreso a partir de los individuos desde la cual podemos conocer las brechas de ingreso. Para esto se divide a la población en deciles de ingreso per cápita familiar, es decir, los individuos son distribuidos en diez grupos de igual tamaño según su nivel de ingreso. El primer decil representa al 10% de la población de menor ingreso per cápita familiar mientras que el último decil constituye el 10% de la población con mayor ingreso.¹⁰

Antes de analizar algunos datos, es necesario aclarar algunas definiciones establecidas en la metodología del INDEC sobre los ingresos relevados:

10. Para la medición de la distribución del ingreso se utiliza el ingreso per cápita familiar (relevado por la EPH) al cual se llega dividiendo el ingreso total familiar por la totalidad de los componentes del hogar, incluyendo el servicio doméstico que vive en el hogar. En caso de que uno de los miembros del hogar no responda el monto, para el cálculo de los deciles ese hogar será considerado como "Ingreso parcial o no sabe". Los resultados de la EPH son publicados cuatro veces al año.

- *Ingreso total individual*: incluye todas las fuentes, tanto laborales como no laborales, percibidas por una persona.

- *Ingreso de la ocupación principal*: se percibe por la ocupación principal, ya sea asalariada o independiente (cuenta propia o patrón).

- *Ingreso total familiar*: se obtiene sumando el ingreso individual de todas las personas que integran el hogar e incluye montos no atribuibles a una en particular.

- *Ingreso per cápita familiar*: se obtiene dividiendo el ingreso total familiar por la totalidad de los componentes del hogar.

- *Ingresos laborales*: provienen de la ocupación principal, de la ocupación secundaria y de otras ocupaciones que pudieran haber generado ingresos en el mes de referencia.

- *Ingresos no laborales*: provienen de jubilaciones, pensiones, subsidios, rentas de la propiedad derivadas de la producción o de inversiones financieras, además de otras transferencias.

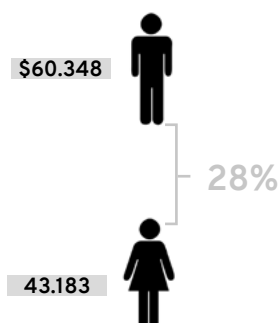
- *Brecha de los ingresos*: es una medida de desigualdad que relaciona los extremos de la distribución.

Conociendo cómo se mide la distribución del ingreso individual, veamos algunos análisis sobre las brechas existentes que podemos encontrar en los informes de los resultados de la EPH sobre ingresos.¹¹ Por ejemplo, es posible comparar el ingreso promedio de varones y mujeres y analizar si existe diferencia entre el ingreso promedio para cada género. Obtenemos como resultado que efectivamente la brecha es del 28%, es decir que las mujeres perciben un ingreso promedio 28% menor al ingreso promedio de los varones. Esta brecha existe en casi todos los países del mundo y es uno de los debates vigentes sobre las desigualdades de género y las causas que las generan.¹²

11. Se pueden encontrar todos los informes sobre distribución del ingreso del INDEC en <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-31-60>

12. Se puede consultar bibliografía ampliatoria sobre la temática elaborada por la Dirección Nacional de Economía, Igualdad y Género del Ministerio de Economía (https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/las_brechas_de_genero_en_la_argentina_0.pdf), la CEPAL (<https://www.cepal.org/es/temas/asuntos-genero>) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (<https://ilo.org/global/topics/equality-and-discrimination/gender-equality/lang-es/index.htm>).

Figura 2. Brecha de ingresos por género (binario). Tercer trimestre de 2021.

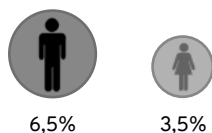


Fuente: elaboración propia en base a INDEC (2021).

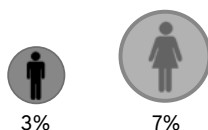
Asimismo, veamos qué pasa con la brecha de género en los deciles de mayor y menor ingreso, en otras palabras, los de los extremos. Las mujeres se encuentran en situación de mayor vulnerabilidad frente a la pobreza y eso se ve reflejado si comparamos la proporción de mujeres respecto a los varones en el decil de mayor ingreso y en el de menor ingreso. En el 10% de menores ingresos las mujeres representan el 7%, mientras que en el de mayores ingresos representan tan solo el 3,5%, es decir que están sobrerrepresentadas en el sector de la población con menores ingresos.

Figura 3. Distribución por género (binario) en los deciles de mayor y menor ingreso. Tercer trimestre de 2021.

Participación en el 10% MAYORES ingresos



Participación en el 10% MENORES ingresos



Fuente: elaboración propia en base a INDEC (2021).

En términos generales, podemos conocer la brecha para la población total de mayores y menores ingresos promedio, sin distinguir por género, y para el tercer trimestre de 2021 alcanza las veinte veces. En otras palabras, quienes se encuentran en el décimo decil perciben en promedio un ingreso veinte veces más alto que el promedio del primer decil (\$101.184 versus \$4.937).

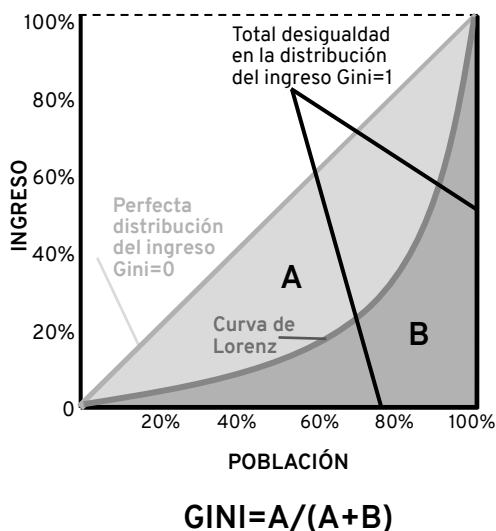
Otro indicador que resulta complementario y es muy utilizado para medir la distribución del ingreso es el coeficiente de Gini, el cual mide cuán distante se encuentra una determinada distribución de ingresos de una distribución idealmente perfecta. Cuanto mayor es el valor de este coeficiente, mayor es la distancia entre ambas y, por lo tanto, la desigualdad es más grande.¹³

Su valor puede estar entre cero y uno. Cuanto más próximo a uno sea el índice Gini, mayor será la concentración (y entonces la desigualdad); cuanto más próximo a cero, más equitativa es la distribución del ingreso en ese país. En síntesis, el valor cero representa la igualdad perfecta y el uno, la desigualdad total. Gráficamente, el índice de Gini puede verse a través de la Curva de Lorenz¹⁴ que relaciona el porcentaje acumulado de la población con el porcentaje acumulado del ingreso que posee esa población. Esta curva permite representar gráficamente la concentración del ingreso de una región en un período determinado.

La redistribución del ingreso es uno de los temas más importantes de la política económica, no solo por lo que se mencionó previamente en términos “keynesianos” para incentivar la demanda efectiva a través del consumo, sino que, además, una distribución más equitativa del ingreso da cuenta de mejores niveles de vida y garantiza las necesidades básicas de la mayoría de la población.

13. En los informes trimestrales del INDEC se puede consultar el Índice de Gini para Argentina: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-31-60>

14. Denominada así en honor al estadista norteamericano que la elaboró en 1905.

Gráfico 6. Curva de Lorenz y coeficiente de Gini.¹⁵

Fuente: elaboración propia.

En Argentina, para el tercer trimestre de 2021 (último dato disponible) el índice de Gini del ingreso per cápita familiar se encuentra en 0,441. El valor más bajo alcanzado desde el 2003 se registró en el primer trimestre de 2015, cuando descendió hasta 0,364.

3.2. Pobreza e indigencia

De la misma forma que la EPH permite construir indicadores del mercado de trabajo y de la distribución del ingreso, también permite estimar cuántos hogares y personas se encuentran en situación de pobreza o indigencia.

Para ello se parte de los ingresos de los hogares y

15. En el eje vertical se mide el porcentaje de ingreso que acumula un porcentaje de la población que se indica en el eje horizontal.

Se establece si éstos tienen capacidad de satisfacer un conjunto de necesidades alimentarias y no alimentarias consideradas esenciales. El procedimiento parte de utilizar una canasta básica de alimentos (CBA) y ampliarla con la inclusión de bienes y servicios no alimentarios (vestimenta, transporte, educación, salud, etcétera.) con el fin de obtener el valor de la canasta básica total (CBT).¹⁶

Ambas canastas se miden con el Índice de Precios al Consumidor (IPC) como referencia del precio de los bienes que las componen.

Cabe mencionar que las canastas de consumo, tal como se mencionó previamente, son resultado del relevamiento del gasto de los hogares en Argentina, es decir que se encuentran condicionadas por las particularidades de consumo de bienes y servicios de nuestra población e implican un abordaje metodológico acorde. Es por ello que la comparabilidad entre países no resulta sencilla.¹⁷

Retomando la definición sobre las canastas se puede concluir que la pobreza se mide como la proporción de hogares cuyo ingreso no supera el valor de la CBT y la indigencia como la proporción de hogares cuyo ingreso no supera la CBA. A estos niveles límite de referencia se los denomina también como “línea de pobreza” y “línea de indigencia”, respectivamente.

Al segundo semestre de 2021 la CBA de los hogares se valorizó en \$31.834 y la canasta total CBT en \$74.059. Esto significa que un hogar de cuatro personas requería en esa fecha de un ingreso de \$31.834 para no ser indigente y de \$74.059 para no ser pobre. Los datos publicados en el periodo mencionado¹⁸

16. Según metodología para el cálculo de la línea de pobreza del INDEC. Recuperado de <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-43-149#:~:text=La%20medici%C3%B3n%20de%20la%20pobreza,y%20no%20alimentarias%20consideradas%20esenciales>

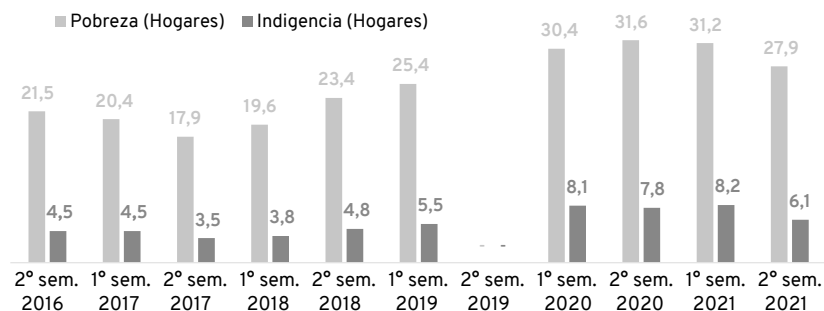
17. Para mayor información sobre metodologías sobre medición de pobreza y su comparabilidad entre países de la región se recomienda “Medición de la pobreza por ingresos Actualización metodológica y resultados” de la CEPAL. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44314/1/S1800852_es.pdf

18. Coincide con el periodo de pandemia mundial provocado por el virus COVID-19.

arrojan que 10,8 millones de personas son pobres (37,3%) y que 2,6 millones de personas son indigentes (8,2%).¹⁹

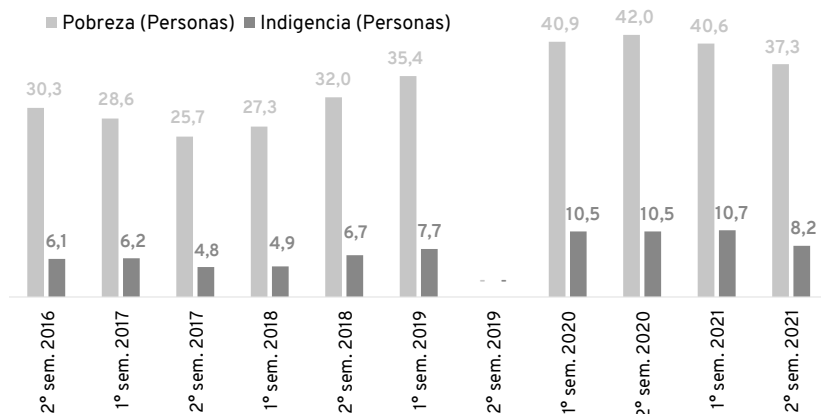
En los siguientes gráficos se observa la evolución de la pobreza y la indigencia, tanto de hogares como de personas y se observa un incremento significativo a partir del primer semestre de 2020.

**Gráfico 7. Pobreza e indigencia en porcentaje. Hogares.
Segundo semestre de 2016 a segundo semestre de 2021.**



Fuente: elaboración propia en base a INDEC (2021).

19. Estos datos se pueden encontrar cada semestre actualizados en los informes que publica el INDEC: <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Nivel3-Tema-4-46>

Gráfico 8. Pobreza e indigencia en porcentaje. Personas. Segundo semestre de 2016 a segundo semestre de 2021.

Fuente: elaboración propia en base a INDEC (2021).

4. Comentarios finales

En este capítulo abordamos tres problemas económicos: el desempleo, la distribución del ingreso y la pobreza. Para eso, en primera instancia, los definimos; luego, estudiamos cómo se miden y, por último, analizamos los datos para Argentina.

Si bien metodológicamente resulta conveniente estudiar estas tres dimensiones en apartados diferentes, como todo problema económico y, por lo tanto, social, es importante comprender que no van por carriles diferentes, sino que, por el contrario, tienen una relación de causalidad entre sí. En los momentos de crisis y recesión económica en que la desocupación aumenta, como pudo ser la última pandemia del COVID-19 o la crisis internacional de 2008, o bien la de 2001, no sólo hay más personas sin empleo, sino que tampoco perciben un ingreso o, si lo tienen, es en condiciones precarias y seguramente se encuentran por debajo de la línea de pobreza. Asimismo, estos periodos de crisis suelen agudizar la brecha de ingresos. Esta situación afecta

aún más la actividad económica por caída de la demanda agregada (consumo y, por lo tanto, inversión) y, por ende, como en un espiral negativo, la situación se magnifica y empeora. Por esta razón es fundamental comprender la importancia que conlleva la implementación de políticas públicas para generar empleo, revertir las condiciones de precariedad, mejorar los ingresos –y, por ende, la demanda y la actividad económica–, y reducir la desigualdad, mejorando las condiciones de vida de la población.

Bibliografía

- Argentina, INDEC (2016). *Informes metodológicos y series estadísticas sobre Trabajo, Ingresos y Pobreza*. Recuperado de <https://www.indec.gob.ar/>
- Costa, A.; Langer, A. y Rodríguez, J. (2003). *Fundamentos de Economía*. Buenos Aires: edición independiente.
- Friedman, M. (1973[1953]). La metodología de la economía positiva. En W. Breit y H. Hochman, *Microeconomía*. México: Interamericana.
- Keynes, J. M. (1992[1936]). *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Friedman, M. (1993[1968]). *Teoría de los Precios*. Barcelona: Altaya.
- Lucas, R. y Rapping, L. (septiembre-octubre, 1969). Real wages, employment and inflation. *Journal of Political Economy*. University of Chicago Press.
- Pigou, A. (1933). *The Theory of Unemployment*. Londres: Macmillan.
- Observatorio de coyuntura económica (OCEPP). Recuperado de <https://www.ocepp.com/>

Anexo I²⁰

Instituto Nacional de Estadística y Censos **indec**

ENCUESTA PERMANENTE DE HOGARES
ESTRICTAMENTE CONFIDENCIAL Ley N°17622
CUESTIONARIO INDIVIDUAL
POBLACIÓN DE 10 AÑOS Y MÁS
Aplicado a partir del tercer trimestre de 2003

N° de componente ☐ ☐ Nombre _____
Respondente ☐ ☐

I. IDENTIFICACIÓN

Código de área	N° en el listado	Semana N°	Trimestre	Año	Vivienda N°	Hogar N°

Entrevista realizada
Sí ☐ 1
No ☐ 2

1a. ¿En la semana pasada, _____ trabajó por lo menos una hora? (sin contar las tareas de su hogar)
Sí ☐ 1
No ☐ 2

1b. En esa semana, ¿hizo alguna changa, fabricó algo para vender, ayudó a un familiar/amigo en su negocio?
Sí ☐ 1
No ☐ 2

1c. ¿Es un trabajo pago, en dinero o en especie?
Sí ☐ 1 (a 3c)
No ☐ 2

1d. ¿Trabajó...
... con un familiar/amigo en su negocio, taller, chacra? ☐ 1 (a 3c)
... como trabajador ad-honorem? (aprendiz, meritorio judicial, etc.) ☐ 2 (a 3c)
... de otra forma? (especificar)..... ☐ 3 (a 2a)

1e. ¿La semana pasada...
... no deseaba/no quería trabajar? ☐ 1 (a 2f)
... no podía trabajar por razones personales? (cuidado del hogar, estudios, incapacidad) ☐ 2 (a 2a)
... no tenía/no conseguía trabajo? ☐ 3 (a 2a)
... no tuvo pedidos/clientes? ☐ 4 (a 2a)
... tenía un trabajo/negocio al que no concurrió? ☐ 5

1f. ¿No concurrió por...
... vacaciones, licencia? (enfermedad, maternidad, embarazo, etc.) ☐ 1 (a 3a)
... causas personales? (viajes, trámites, etc.) ☐ 2 (a 3a)
... huelga/conflicto laboral? ☐ 3 (a 3a)
... suspensión? ☐ 4 (a 3a)
... otras causas laborales? (rotura de equipos, falta de materias primas, mal tiempo) ☐ 5 (a 3a)

1g. ¿Le mantienen el pago durante la suspensión?
Sí ☐ 1 (a 3a)
No ☐ 2 (a 2a)
Ns/Nr ☐ 9

1h. ¿Volverá a ese trabajo a lo sumo en un mes?
Sí ☐ 1 (a 3a)
No ☐ 2 (a 2a)
Ns/Nr ☐ 9

Form. 001/03 INDIVIDUAL

20. Para ver el modelo de encuesta completo: Sección Metodología. Recuperado de <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-31-58>

2

2a. Si la semana pasada conseguía un trabajo, ¿podía empezar a trabajar ya?
(o a más tardar en dos semanas) (no lea, escuche la respuesta y marque la que corresponda)

- Sí podía ☐ 1

- No podía por razones personales momentáneas ☐ 3

- Sí, pero con ciertas condiciones laborales (horarios, tipo de trabajo, distancia, etc.) ☐ 2

- No, porque no desea trabajar ☐ 4

(a 2h)

2b. ¿Durante los últimos 30 días, estuvo buscando trabajo de alguna manera?

Sí ☐ 1

No ☐ 2

2c. ¿De qué manera estuvo buscando trabajo?
(no lea, escuche las respuestas y marque todas las que correspondan)

1- Hizo contactos, entrevistas----- ☐

2- Mandó currículum/ puso/contestó avisos (diarios, Internet)----- ☐

3- Se presentó en establecimientos----- ☐

4- Hizo algo para ponerse por su cuenta----- ☐ (a 10a)

5- Puso carteles en negocios, preguntó en el barrio----- ☐

6- Consultó a parientes/amigos----- ☐

7- Se anotó en bolsas, listas, planes de empleo, agencias, contratistas, o alguien le está buscando----- ☐

8- De otra forma activa (especificar) ----- ☐

2d. ¿Durante esos 30 días, consultó amigos / parientes, puso carteles, hizo algo para ponerse por su cuenta?

Sí ☐ 1 (a 10a)

No ☐ 2

2e. ¿Durante esos 30 días, no buscó trabajo porque...

... está suspendido? ☐ 1 (a 10a)

... ya tiene trabajo asegurado? ☐ 2

... se cansó de buscar trabajo? ☐ 3

... hay poco trabajo en esta época del año? ☐ 4

... por otras razones? (especificar) ----- ☐ 5

2f. ¿Durante los últimos 30 días, estuvo buscando trabajo de alguna manera?

Sí ☐ 1

No ☐ 2

2g. ¿Puede....., empezar a trabajar ya?
(o a más tardar en dos semanas)

Sí ☐ 1 (a 10a)

No ☐ 2

2h. En los últimos 12 meses ¿buscó trabajo en algún momento?

Sí ☐ 1

No ☐ 2

2i. En los últimos 12 meses ¿trabajó en algún momento?

Sí ☐ 1 (a 12a)

No ☐ 2 FIN (Ver 13 a)

OBSERVACIONES.....

.....

.....

.....

.....

Form. 001/03

INDIVIDUAL

Las autoras y los autores

Ana María Acosta

Licenciada en Economía de la Universidad de Buenos Aires. Su experiencia laboral es en el sector privado y público en calidad de analista y asesora en temas fiscales, macroeconómicos y sectoriales. Miembro del Observatorio de Coyuntura Económica y Políticas Públicas (OCEPP). Fue docente en la Facultad de Ciencias Económicas-UBA, en la Universidad Nacional de José C. Paz, y en la Universidad Nacional de Lanús. Actualmente se encuentra dictando clases en la Universidad Nacional de Lomas de Zamora.

Mariano Beltrani

Magíster en Economía por la Universidad de Buenos Aires, mención cum laude. Participó en diversos trabajos de investigación. En 2011 recibió el 1° puesto del Premio Anual “Dr. Raúl Prebisch”, entregado por el Banco Central de la República Argentina. Ejerció como director de Análisis del Sector Externo en el Ministerio de Economía de la Nación. En el año 2015, se desempeñó como director del BCRA. Actualmente, es economista jefe del Banco de la Provincia de Buenos Aires y docente universitario.

Marcelo Bruchanski

Es licenciado en Economía y magíster en Relaciones Económicas Internacionales por la Universidad de Buenos Aires. Se desempeñó profesionalmente, entre otras instituciones, en la Comisión Nacional de Valores y el Banco

Central de la República Argentina. En la actualidad es docente de grado y posgrado de la Universidad de Buenos Aires, la Universidad Nacional de José C. Paz y la Universidad Nacional de General Sarmiento, y es becario doctoral en el CIS/IDES-CONICET. Es también coordinador académico de la Maestría en Desarrollo Económico Regional de la Universidad Nacional de José C. Paz. Se encuentra realizando su tesis doctoral sobre Acuerdos Regionales de Pagos en la Universidad Nacional de Quilmes.

Martín Burgos

Es licenciado en Economía (UBA) y máster en la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales (EHESS-París, Francia). Doctorando en Desarrollo Económico en la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ). Es coordinador del Departamento de Economía Política del Centro Cultural de la Cooperación y organizador del Congreso de Economía Política UNQ-CCC. Coordinador de la diplomatura de posgrado en Finanzas para el Desarrollo de la Universidad Nacional de Quilmes. Coordinador y coautor de los libros *La soja: entre el monocultivo y la necesidad de divisas* y *El nuevo modelo económico y sus consecuencias* en la editorial del Centro Cultural de la Cooperación. Fue jefe de gabinete de asesores de la Secretaría de Política Económica entre diciembre de 2019 y enero de 2021.

Augusto Costa

Es licenciado en Economía (UBA), con estudios de posgrado en UNSAM y London School of Economics (Reino Unido). Desde diciembre de 2019 es ministro de Producción, Ciencia e Innovación Tecnológica de la provincia de Buenos Aires. Fue secretario de Comercio de la Nación (2013- 2015), donde creó el programa Precios Cuidados. También fue secretario de Relaciones Económicas Internacionales en la Cancillería (2013), y subsecretario de Coordinación Económica y Mejora de la Competitividad en el Ministerio de Economía (2012). Es docente (UBA/UNPAZ), investigador y autor de *Todo precio es político* (2019).

Cintia Gasparini

Es licenciada en Economía de la Universidad de Buenos Aires (UBA) y magíster en Desarrollo Económico de la Universidad Carlos III de Madrid. Actualmente es directora del Departamento de Economía, Producción e Innovación Tecnológica de la Universidad Nacional de José C. Paz (UNPAZ) y docente de Economía y Macroeconomía en UNPAZ, UBA y programas de posgrado. Sus principales temas de investigación son la inserción del país en espacios internacionales y el desarrollo económico; sobre los cuales ha publicado artículos y también los ha trabajado en el Ministerio de Economía de la Nación, donde ejerció como asesora y directora nacional hasta 2015.

Alex Kodric

Es licenciado en Economía (FCE-UBA). Magister en Economía Política (FLACSO). Actualmente es integrante del Instituto de Investigación sobre Conocimiento y Políticas Públicas (CPP-CIC) y del Instituto de Estudios para el Desarrollo Productivo y la Innovación (IDEPI-UNPAZ). Fue director provincial de Política Científica y Desarrollo Tecnológico (Ministerio de Producción, Ciencia e Innovación Tecnológica, Provincia de Buenos Aires). Trabajó en la Secretaría de Ciencia y Tecnología de la Universidad de José C. Paz (UNPAZ) y además es docente de Microeconomía de esa Universidad. Miembro de la Comisión Directiva del IADE y docente de la Facultad de Ciencias Sociales (FSOC-UBA) y Universidad Nacional General Sarmiento (UNGS). Desde 2008 participó en diversos proyectos de investigación y ha publicado trabajos en diversas jornadas y congresos nacionales e internacionales sobre problemáticas de Economía Política del Sector Público, Economía Política de la Educación, Acciones de Vinculación y Transferencia Tecnológica e Historia del Pensamiento Económico.

Ariel Langer

Es Licenciado en Economía (UBA) y magíster en Ciencias Políticas y Sociales (FLACSO). Actualmente es profesor Adjunto Regular de UNPAZ y UBA. Es director del Instituto de Investigación sobre Conocimiento y Po-

líticas Públicas (CPP-CIC) y vicepresidente del Fondo de Garantías de la Provincia de Buenos Aires (FOGABA). Ha sido subsecretario de Comercio Interior de la Nación y director nacional de Competitividad en el Ministerio de Economía de la Nación. En el ámbito académico también ha sido director de Vinculación Tecnológica (UNPAZ) y subsecretario de Transferencia Tecnológica (FCEyN-UBA).

Pablo J. López

Es licenciado en Economía Universidad de Buenos Aires, magíster en Historia Económica y de las Políticas Económicas (UBA) y especialista en Mercado de Capitales (MERVAL – UBA). Actualmente es ministro de Hacienda y Finanzas de la Provincia de Buenos Aires. Además, es profesor Adjunto Regular de Macroeconomía y profesor Adjunto Regular de Microeconomía en la Universidad de Buenos Aires y profesor Titular de Introducción a la Economía en la Universidad Nacional de José C. Paz. Fue profesor en diversas universidades públicas y privadas en cursos de grado y de posgrado. Ha publicado artículos en revistas especializadas y capítulos de libros en temas vinculados a la problemática del desarrollo económico en Argentina y América Latina, especialmente en temas de financiamiento y endeudamiento. Fue director del Departamento de Economía, Producción e Innovación Tecnológica en la Universidad Nacional de José C. Paz. Además, se desempeñó como director nacional de Política Macroeconómica (Ministerio de Economía), como director del BCRA y fue secretario de Finanzas de la Nación entre 2013 y 2015.

Leandro Martín Ottone

Es licenciado en Economía por UNIROMA y USAL, especializado en temas de macroeconomía, desarrollo y modelización. A su vez, tiene una maestría en Economía por la University of Leeds y una maestría en Historia Económica por la FCE-UBA. Realizó estudios de posgrado en Construcción de Modelos y Econometría en la UFPR (Brasil), FCE-UBA, UDESA y CEPAL. Es actualmente docente universitario (grado y posgrado) en la UNPAZ. También, fue docente en la UNAJ, USAL, FAECE y en la UBA (Ad-honorem).

FE

Habitualmente se enseña economía como si se tratara del estudio de las matemáticas u otra ciencia exacta, desconociendo por completo la naturaleza social e histórica de la disciplina y, por cierto, de su objeto de estudio. El resultado es frustrante: quien estudia economía accede a una sola escuela de pensamiento –la oficial o *mainstream*– y, al mismo tiempo, es privado del estudio de las problemáticas específicas de la economía argentina en particular y de los países en desarrollo en general. [...]

Este libro está en las antípodas de esta concepción. Su mérito es que, en pocas palabras, aborda la enseñanza de la economía de forma totalmente distinta al enfoque habitual que terminamos de describir. Se propone brindar un tratamiento de los conceptos básicos de la economía con una mirada crítica y que se apoye en la historicidad de las teorías, situándolas en el contexto en el que aparecieron. Busca también analizar y comprender la realidad económica argentina en diálogo con la realidad regional. Para hacerlo, en lugar de convertirse en un nuevo manual alternativo, incita a complementar la lectura con los textos originales de los autores de las teorías económicas. Los capítulos recorren entonces la formación histórica de las doctrinas económicas, haciéndolas dialogar entre sí y con el presente.

[Extracto del prólogo de Axel Kicillof]