

Sumario*Página 1***Editorial: La política económica en 30 años de democracia: una historia con final abierto***Página 4***Ensayo general****Por Miguel Zanabria***Página 17***Asignación por Hijo y deducciones equivalentes, ¿Es igual para tod@s?****Por Fernando Alvarez***Página 28***Heterogeneidad estructural: origen y evolución del concepto frente a los nuevos desafíos en el contexto de la mundialización del capital****Por Matías Mancini y Pablo Lavarello***Página 35***Análisis en torno al excedente y su acumulación****Por Gerardo De Santis y Julián Barberis****Staff****DIRECTOR**
Lic. Gerardo De Santis**COORDINADOR**
Lic. Germán Saller**CONSEJO EDITORIAL**
Lic. Alfredo Iñiguez
Dr. Pablo Lavarello
Lic. Miguel Zanabria**EQUIPO DE INVESTIGACIÓN**
Lic. Fernando Alvarez
Lic. Julián Barberis
Lic. Guillermo Bellingi
Lic. Roberto Collivignarelli
Lic. Matías Mancini
Lic. Manuel Rodríguez
Lic. Rafael A. Selva
Cdor. Diego Turkenich
Lic. Julieta Biasotti
Lic. Josefina Marcelo**ÁREA DE PRENSA**
Lic. Edgardo Corroppi
Lic. Federico Serra

Entrelíneas de la Política Económica

Editorial: La política económica en 30 años de democracia: una historia con final abierto

El 10 diciembre de 2013 se cumplieron 30 años de democracia ininterrumpida luego de la más sanguinaria dictadura militar que se tenga memoria. El desafío en 1983 era enorme porque la dictadura fue pensada y diseñada por el poder económico como una instancia de cambio no solo político sino económico, social y cultural. El daño perpetrado fue desolador.

El gran desafío del primer equipo económico fue la forma de afrontar y definir qué hacer con la deuda externa, que había pasado de unos u\$s 5.000 millones en 1976 (cuando se produce el golpe militar) a más de u\$s 31.700 millones en 1983 y que prometía ser, por el peso en dólares de los intereses y el impacto sobre el presupuesto público, uno de los principales escollos para el crecimiento. En un trabajo realizado por el CIEPYC hemos analizado en detalle la historia de la deuda externa argentina desde su origen en la dictadura militar.

La discusión pública y ciudadana sobre la legalidad y legitimidad de la deuda era una compulsión que, naturalmente, también se vivía dentro del gobierno que finalmente inclinó la balanza por el reconocimiento y asunción de los compromisos externos. Ese fue el motivo de la eyección del ministro Bernardo Grinspun quien había asumido como el primer Ministro de Economía de la democracia y durante su gestión intentó priorizar un modelo de acumulación basado en el mercado interno, el poder adquisitivo de los trabajadores, el empleo y la distribución del ingreso, algo que solamente se volvió a ver casi 20 años después en el período que se inició en 2003.

A partir del reconocimiento de la legitimidad de la deuda, comienza una larga historia de políticos (y políticas) condicionados por el poder económico representado por el FMI. Los recetarios del FMI basados en planes de ajuste del gasto se sucedían así como sus fracasos (Plan Austral, Plan Primavera I, Plan Primavera II). La presión de los intereses de la deuda impedía cualquier intento por generar una política autónoma ya que no podía ser abordada en su totalidad y eso implicaba mayor endeudamiento y mayor atadura de manos ante el FMI.

El golpe económico perpetrado contra el gobierno debilitado de Raúl Alfonsín, que terminó con un proceso hiperinflacionario sin precedentes, aceleró el advenimiento de una etapa que vino a terminar el trabajo inconcluso que había comenzado la dictadura militar y que imaginaba el poder económico allá por 1976: dismantelar las bases de integración social y económica que había caracterizado a la economía argentina desde el primer peronismo.

El triunfo de Carlos Menem en 1989, bajo el espejismo de la revolución productiva y el salarizado, fue el encargado de eliminar todo vestigio mercado internista, productivo, industrial y, consecuentemente, de empleo y de salario. Fue el encargado de la aplicación completa del vademécum del Consenso de Washington. Allí se completó la definitiva delegación de la política a la economía. La política fiscal estaba condicionada al pago de la deuda y la política monetaria era endógenamente determinada por el resultado de la

balanza de pagos que era el espejo de la obscena inserción internacional. La apreciación cambiaria acompañada de un proceso radical de liberalización comercial terminó de destruir la base productiva nacional, llevando a los sectores ingeniería intensivos a su mínimo histórico desde inicios del siglo XX. La difusión de nuevas tecnologías se centró en las actividades agrícolas pampeanas (lideradas por la soja) que adoptaron paquetes tecnológicos importados, desplazando a otros cultivos y renovando el sueño de la Argentina granero del mundo.

Más allá del desguace constante del Estado, que incluyó entre otros activos (YPF, teléfonos, agua, gas, etc.) la entrega de la seguridad social a las AFJP, la asociación del peso al dólar a través de la convertibilidad fue una construcción cultural muy fuerte que se constituyó en una especie de plan premeditado para eliminar la moneda nacional y reemplazarla por el dólar, hecho que afortunadamente no se pudo perpetrar.

Toda la política económica de los 90 tuvo como objetivo la típica pasividad neoliberal de "generar las condiciones" o "señales" para que el sector privado sea el motor del crecimiento y se consolidara un perfil de especialización basado en la explotación de materias primas que es incapaz de absorber a la totalidad de la población. Claro ejemplo fue la reducción de aportes patronales de las grandes empresas de servicios que además de vaciar las arcas del Estado no lograron apaciguar la destrucción de empleos que siguió batiendo récords a pesar de la "señal" de reducción de costos laborales para contratar. Una vez que los activos estatales habían sido entregados a cambio de papeles de deuda sin valor (títulos que cotizaban a u\$s 30 se los reconoció a u\$s 100), necesitaban la droga del endeudamiento (y sus negocios colaterales) para frenar la sangría de dólares de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

El proceso no se detuvo durante la breve gestión económica del gobierno de Fernando De la Rúa donde la lógica de la delegación de lo económico a representantes del poder, el ajuste y el endeudamiento se profundizaron hasta el extremo.

Con una desocupación del 25%, una pobreza del 55%, una deuda de casi 1,7 veces el PBI, la crisis económica y social sembró un escenario de transición donde más por decantación que por decisión propia, se corrieron los ejes de la política económica: la deuda se dejó de pagar, el FMI dejó de monitorear lo imposible y se abandonó el tipo de cambio fijo con el dólar. Quizás el logro más importante de esta etapa fue no caer en la tentación de pisar el palito del dólar como moneda oficial propia, tal como se sugería desde los principales centros académicos de la ortodoxia liberal (además de otros hits como privatizar la recaudación tributaria o sacar la banca del país y funcionar of shore).

Las elecciones de 2003 abrían una posibilidad de terminar definitivamente con la etapa anterior aunque la expectativa de cambio era tan baja después de lo que nos había dejado el proceso iniciado en 1976 y la década del noventa, que hacía pensar que era imposible salir de una situación defensiva en materia de política económica y conseguir mitigar los efectos del retroceso del Estado, detener la destrucción de puestos de trabajo, frenar la pobreza estructural, revertir el desmantelamiento del sistema de seguridad social, contrarrestar la destrucción de la industria nacional, etc.

El proceso iniciado en 2003 jamás hubiera sido posible sin la recuperación de la política como instrumento de transformación de la realidad revirtiendo la dependencia de la política a la economía que había funcionado en mayor medida en los 20 años anteriores. Ese fue el cambio más sustantivo que se produjo en la política económica en la democracia desde 1983.

Los principales ejes sobre los cuales se apoyó la gestión fueron: el rechazo de la

inserción comercial subordinada a Estados Unidos y la renegociación de la deuda con los tenedores privados (títulos que cotizaban a u\$s 30 se los reconoció a u\$s 35) junto a la posterior cancelación de la deuda con el FMI. La primera nos liberaría del proyecto de unificación de la región en el ALCA y la segunda de la tutela política del FMI. Ambas medidas implicaron mayores grados de libertad para aplicar la política económica. En un contexto de tipo de cambio administrado el impulso al mercado interno fogueado por la recuperación del salario mínimo y las negociaciones colectivas entre capital y trabajo, sentaron las bases de la expansión de la construcción y de la industria, apoyada en sectores trabajo intensivos y de ensamble como la electrónica y el sector automotriz, posibilitaron la recuperación del empleo.

Sin embargo, esta mayor autonomía, puso rápidamente de manifiesto más abiertamente los límites estructurales que enfrenta un país periférico y los conflictos internos que se generan con el poder económico cuando se pretende llevar adelante una estrategia de desarrollo que busque ir más allá de la especialización en recursos naturales (por más tímida que sea). Muestras de ello son las tensiones con la rebelión fiscal del sector agropecuario en 2008 y 2009 ante el intento de establecer retenciones móviles y diferenciales, con la ley de medios en los últimos 4 años, con las estatizaciones de las AFJP, Aerolíneas Argentinas e YPF. Estas pujas demuestran que aún la democracia sigue condicionada por una larga historia de respeto a las ventajas comparativas del suelo, por los grupos económicos locales y extranjeros y que librar esas batallas conllevarán un sinnúmero de conflictos y marchas atrás, en los cuales el mantenimiento de la conducción política sigue siendo el reaseguro contra una restauración conservadora que limite los derechos y el cambio estructural. Una vez más la suerte de la democracia se dilucida en la resolución de la disputa entre un sendero de desarrollo inclusivo y uno que perpetúa el carácter atrasado y dependiente.

En este número de Entrelíneas Miguel Zanabria aborda la crisis internacional en "Ensayo general", Fernando Alvarez plantea algunas consideraciones para mejorar la progresividad en el régimen de asignaciones familiares en "Asignación por Hijo y deducciones equivalentes, ¿Es igual para todos?"; y además los resúmenes de dos trabajos presentados en las XIV Jornadas Interescuelas/Departamento de Historia, Universidad Nacional de Cuyo, en octubre de 2013, en primer término "Heterogeneidad estructural: origen y evolución del concepto frente a los nuevos desafíos en el contexto de la mundialización del capital" por Matías Mancini y Pablo Lavarello y "Análisis en torno al excedente y su acumulación" por Gerardo De Santis y Julián Barberis.

Ensayo general

Por Miguel Zanabria

A partir del segundo semestre el capitalismo mundial comenzó a tener signos de mejoría. Aunque falta mucho para decir que la crisis quedó atrás, sobre todo desde el punto de vista social, los especuladores comenzaron a apostar sobre cual sería el mundo postcrisis.

Las apuestas en ese sentido, centradas en la política monetaria estadounidense, pusieron en problemas a las “economías emergentes” debido a los movimientos de capitales y el consecuente efecto sobre los tipos de cambios.

Aunque varios países comenzaron a tomar medidas precautorias todavía los países periféricos parecen a la merced de las decisiones que se tomen en Estados Unidos, lo cual implica que se deben redoblar los esfuerzos para prevenir los efectos perversos que pueda originar una nueva.

“Las ideas de los economistas y de los filósofos políticos, tanto cuando aciertan como cuando se equivocan, son más poderosas de lo que comúnmente se cree... Los hombres prácticos, que se creen libres de influencias intelectuales, acostumbran a ser esclavos de un economista difunto”

“...Cuando se vuelva a la “normalidad”, yo espero que no se vuelva la normalidad porque la normalidad significó precisamente el derrumbe de un modelo que basó en la especulación financiera y en la falta de control de los grandes flujos de capitales una de las claves de la crisis que todavía hoy estamos viviendo.

*La verdad que el desafío es muy fuerte y es difícil, es muy difícil porque hay mucha gente que ha sido -digamos- encorsetado su intelecto en teorías, y además porque muchas veces queda hasta políticamente correcto decir algunas cosas. Me parece que el gran desafío de la economía, que es una disciplina eminentemente social, creo que debe ser de las más sociales que realmente podemos tener, exige y nos pide a todos una nueva actitud y una nueva apertura.”*²

Introducción

En los últimos meses el mundo vivió un reverdecer de la prédica liberal sobre como debe reorganizarse el mundo una vez pasada la crisis. Para esto bastó que la Reserva Federal (el banco central norteamericano) dejara trascender su intención de subir la tasa de interés debido a la mejora en la situación económica norteamericana. A partir de allí comenzaron dos fenómenos diferentes pero complementarios; uno proveniente de los especuladores profesionales que trataron de anticipar como sería el mundo con una política monetaria norteamericana más conservadora buscando sacar partido de las implicancias de tal medida, el otro proviene de los “economistas académicos” que juntando dos implicancias del esperado cambio de política: el posible aumento de la tasa de interés y los movimientos de capitales especulativos inducidos por él, pusieron el énfasis en las recetas que debían cumplir los emergentes para ser menos afectados en lo que aparecía como una nueva etapa postcrisis mundial.

1) John Maynard Keynes, TG, 1936

2) Presidenta Cristina Fernández, Inauguración de Jornadas monetarias bancarias BCRA, 2 de Septiembre de 2010.

Crisis, rebotes y especulación

Poder anticipar un cambio en la coyuntura es el leitmotiv de los especuladores profesionales. Por ejemplo, lograr comprar activos antes que el resto cuando viene un periodo de crecimiento da beneficios que seguramente no se conseguirán en etapas de crecimiento regular³. Claro que esto es sumamente complicado incluso para los economistas. No es raro entonces que en el frenesí del “ganar de mano” aparezcan comportamientos que poco tienen que ver con la producción y el empleo. Es de ellos que habla Keynes en el célebre capítulo XII de la Teoría General. El último de los grandes economistas, nos dice que los especuladores ponen el esfuerzo en identificar las creencias sobre el advenir de la economía y los momentos de cambios en las creencias, a las que Keynes llama convenciones. Comportamientos de manada se originan en el simple hecho de que aparecen conductas imitativas porque “es mejor equivocarse con la multitud que tener razón en contra de ella”⁴.

En los momentos de crisis las convenciones son muy frágiles y los discursos de los economistas son seguidos con atención debido al conocido grado de influencia que tiene sobre los gobernantes y decisores en general no es para nada alocado, para los inversores profesionales, escucharlos con el solo fin de anticipar los quiebres en las creencias, por ejemplo que la crisis se termine y que se viene el rebote y tal vez el crecimiento. Es importante entonces hacer un breve repaso de las ideas de los economistas ortodoxos sobre las crisis y su superación.

Muchos de los economistas (a decir verdad, la mayoría) usan como herramienta de análisis la noción de “equilibrio” como una situación en que las variables económicas se compatibilizan y el crecimiento se logra a tasas estables. Como esta situación es difícilmente observable en la realidad, la mayoría de los economistas usan la noción de ciclo. El ciclo estaría compuesto por situaciones que colocan a la economía fuera del equilibrio de largo plazo, por lo cual se toma como algo coyuntural que tarde o temprano se corregirá.

Claro que existen diferencias en la rapidez y la forma en que esa corrección se dará. Por un lado los liberales creen que existe un mecanismo natural que lleva automáticamente al equilibrio: el “mercado” y que por lo tanto nada debe perturbar su funcionamiento y por otro los intervencionistas que piensan que ese mecanismo no funciona correctamente y que por lo tanto hace falta la intervención del Estado para llegar al equilibrio. Lo llamativo es que unos y otros coinciden en el uso de esos dos instrumentos de análisis, con la única diferencia en que unos lo creen, mientras otros hacen como que creen. De allí que la idea “rebote” sea tan generalizada y, dado que se descuenta que en algún momento ocurrirá, el juego se traslada a tratar de anticipar cuando.

Los economistas antes de la crisis de Lehman Brothers proclamaban lo más fuerte que podían que la ciencia económica había llegado a una madurez tal que permitiría la comprensión y por lo tanto la gestión de la economía⁵. Ellos vaticinaban una continuidad del capitalismo de ese momento ya que se sentían seguros de poder prevenir y por lo tanto evitar las crisis de gran magnitud. En esas condiciones hubiera sido conveniente que fueran escuchados y sus “sugerencias” aplicadas. No en vano ese señor se transformó en el jefe de investigaciones del FMI ¡dos semanas antes de la explosión de la crisis!.

Esas mismas personas hoy dicen cosas como “los economistas nos equivocamos” ya que no pudimos prever la crisis, nuestros modelos no consideraban al sector financiero o cosas por el estilo⁶.

No obstante, el sinnúmero de errores de los economistas ortodoxos no les impide dejar

3) Evidentemente es igualmente provechoso poder anticipar una crisis para vender antes que los precios caigan y luego comprar los mismos activos cuando los precios estén muy bajos.

4) John Maynard Keynes, TG, 1936; Cap XII.

5) Blanchard, O (2008). “the state of macro”, Working Paper 14259, NBER WORKING PAPER SERIES, august, <http://www.nber.org/papers/w14259.pdf>.

6) Entrevista a O. Blanchard, journal les Echos.

de dar indicaciones sobre cómo deben comportarse los gobiernos, seguramente porque estos les hacen caso, incluso en desmedro de sus votantes⁷. Debido a esto, las recetas de los economistas ortodoxos se flexibilizaron con el solo objetivo de asistir a los bancos cuyo accionar fue uno de los causales de la crisis y, de esta forma, lograr que la deuda de quienes tuvieron un accionar antisocial fuera socializada.

Así, el funcionamiento del capitalismo sigue siendo básicamente el mismo que antes de la crisis, privilegiando la especulación por sobre la producción. Los especuladores profesionales ponen mucha atención a los dichos de estas personas. Nace así un nuevo debate, por un lado las poblaciones afectadas que ven en las políticas de ajuste la certeza de un agravamiento de la situación social y por otra los economistas ortodoxos que vaticinaban que el ajuste tendría poco o nulo impacto social⁸.

Sin embargo, un economista norteamericano, Irvin Fischer, escribió en 1933⁹ que ante una situación semejante a la que vivía el mundo en ese entonces no habría que esperar “un rebote” automático. Según él no hay piso y la crisis puede continuar hasta provocar cambios políticos mayores. Tal vez imbuido de un pragmatismo inculcado a fuego por la crisis del '30, uno de los principales teóricos del ciclo económico estaba poniendo en tela de juicio o al menos un bemo para una herramienta de análisis extremadamente popular entre los economistas: el ciclo, hijo dilecto de otro instrumento de análisis: el equilibrio.

Desde una perspectiva que tome en serio las enseñanzas de Fischer¹⁰, las grandes crisis se manifiestan por el fracaso de una sociedad en acumular capital en forma sostenida. Esto genera tensiones sociales porque amenaza la existencia misma de los grupos sociales que participaron del armado del andamiaje institucional que sostenía al antiguo régimen de acumulación, ahora en crisis. En palabras más llanas, con una torta cada vez más pequeña la lucha por la distribución se exacerba y cualquier tipo de acuerdo social preexistente vuela en pedazos amenazando a los más débiles. No todos pierden con las crisis y las mismas pueden continuar mientras existan grupos que aspiren a mejorar su posición relativa y no se logre estabilizar un nuevo acuerdo social. También en diseño de ese nuevo marco los economistas son escuchados para fundamentar, supuestamente desde un punto de vista técnico, quienes deberían ganar y quienes perder, algo que en el fondo no es más que una posición política.

Desde este punto de vista que Europa haya logrado el primer trimestre de crecimiento desde que comenzó la crisis sumado a los 9 trimestres de leve pero continuo crecimiento de EEUU lleva al alivio a unos y a la duda a otros. Por un lado para los especuladores es el momento de tratar de anticipar el cambio de tendencia y dan lugar a amplios movimientos de capitales especulativos haciendo evidente cual es la visión del mundo postcrisis que ellos tienen o que ellos creen que los gobernantes tienen, discurso de los economistas ortodoxos mediante.

¿Fin de crisis?

El optimismo con que se presenta esta tibia recuperación tiene más de estrategia para marcar la cancha en la reconfiguración del capitalismo mundial. Demás esta decir que la crisis no finalizó, pero hoy aparece como estabilizada en el aspecto que es central para el capitalismo contemporáneo: lo financiero. Es que en los últimos tiempos las imágenes de corridas bancarias, las noticias sobre enormes rescates de bancos hechos por los Estados han dejado lugar a pronósticos de una recuperación que todavía no es más que eso y que visto más de cerca muestra todavía flancos débiles¹¹.

No obstante si se ven mas de cerca los datos de la economía real veremos que las dudas

7) Sapir, J (2004) “Economistas contra la Democracia”, Ediciones B, S.A.

8) El BCE afirmaba que por el contrario el ajuste permitiría una mejora de la situación. El debate se conoce técnicamente como el referido a los multiplicadores del gasto. Aquellos con una visión ortodoxa liberal argumentaban que su valor era insignificante los ortodoxos mas permeables al pensamiento keynesiano argumentaban que por el contrario los multiplicadores del gasto son importantes. Hoy se admite que los Organismos financieros multilaterales se equivocaron y que los multiplicadores tienen valores importantes (ver entrevista a Blanchard). Lamentablemente llega muy tarde cuando la crisis social afecta a los pueblos europeos, principalmente los del sur.

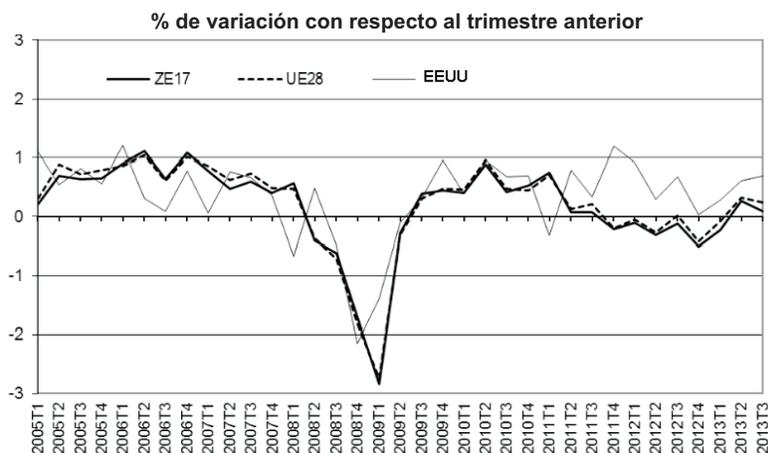
9) Fisher, I. (1933), “The Debt-deflation Theory of Great Depressions”, *Econometrica*, pp. 337-57.

10) Hay economistas que no creen en la supuesta existencia de un mecanismo natural (el mercado) que compatibilice la actividad económica de millones de personas. Por lo tanto también descreen de la existencia de equilibrio sino en que existen acuerdos sociales (la mayoría de las veces implícitos) que logran coordinar la actividad económica gracias a un esquema de distribución de las ganancias, pérdidas, deudas y acreencias que continuamente son generadas por la acumulación de capital. Son los denominados Institucionalistas.
11) <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/gfstr/2013/01/pdf/sums.pdf>

sobre la recuperación son más que fundadas.

El resurgimiento de la OMC (Organización Mundial del Comercio) con los acuerdos alcanzados en Bali la semana pasada no dista mucho de ser un acuerdo básico pero que deja activo el ámbito multilateral en las discusiones comerciales. El acuerdo está dirigido más a la facilitación de los intercambios comerciales gracias a la modernización de las aduanas (procedimientos simplificados, digitalización de documentos utilización de la Internet, vía rápida para los productos frescos).

Tasa de crecimiento del PBI de la UE27, de la zona euro y de los Estados Unidos



Fuente: Eurostat

EEUU

Es cierto que los EEUU crecen desde hace 10 trimestres, la tasa desempleo está a 7% en noviembre (la tasa más baja en 5 años) y la confianza del consumidor mantiene una tendencia alcista desde principios de 2008 aunque el 82,5 de diciembre aún está lejos del 100 que se medía antes de la crisis.

Basada en esos datos la Reserva Federal norteamericana (el banco central estadounidense) dejó trascender que cuando el desempleo llegara al 7% procedería a revisar su política monetaria. El momento parecía cercano y disparó un sinnúmero de comportamientos tratando de anticipar los efectos de una política más ortodoxa.

Sin embargo más recientemente, la Reserva Federal dejó en orsai a la mayoría de los analistas internacionales al informar que mantendría la política monetaria. De esta forma seguirán comprando los 85.000 millones de dólares mensuales de activos y de paso aseguran que las tasas de interés muy bajas se mantendrán por mucho tiempo hasta 2015 o incluso más allá.

Los anuncios no quedaron allí ya que bajaron la estimación del crecimiento de 3,5% a 3,1% previendo lo que el 1 de octubre se hizo realidad: el «shutdown» que paralizó al Estado norteamericano al no tener presupuesto aprobado.

La reunión del Comité de política monetaria el próximo 18 de diciembre será un momento clave para saber cual será la política monetaria de los EEUU a partir de enero. Las especulaciones ya reverdecieron fundadas en las mejoras en el empleo que se verifican en ese país. En efecto la creación de empleos ha superado los mejores

pronósticos dato que acompaña a la mejora en la venta de inmuebles que volvió a aumentar en octubre. Por su parte las inscripciones al seguro de desempleo se han reducido en la última semana de noviembre. El departamento de comercio anunció recientemente que el PBI habría crecido un 3,6 % anual mostrando una neta mejoría.

El cambio de opinión no se debe a los trastornos que podría ocasionar el cambio de políticas a los países emergentes, sino a que aun consideran al crecimiento de estos últimos trimestres como débiles. La realidad parecería indicar que el mantenimiento de la política se debió, además del “shutdown”, principalmente a la aparición del fantasma de la deflación. En efecto, el crecimiento de EEUU fue de un 2,5% anual en el segundo trimestre pero fue acompañado por una caída de los precios, la cual se da por primera vez en los últimos cuatro años. El índice de precios al consumidor bajó un 0,1%.

Este último resultado siembra dudas en cuanto a la fortaleza del crecimiento de la economía norteamericana ya que podría estar indicando una demanda insuficiente. Esto no debería llamar la atención ya que las diferencias sociales no dejan de aumentar en el gobierno del premio Nobel de la paz. El periodo de recuperación ha beneficiado notablemente al 1% más rico de la población cuyos ingresos crecieron un 19,6%, mientras que el resto de la población vio sus ingresos casi estancados ya que solo crecieron un 1%¹².

Paradójicamente la aparición de la sombra de una deflación interviene luego de que la política monetaria norteamericana se flexibilizara lo cual fue criticado por ciertos economistas por el peligro de inflación que tal medida conllevaría¹³.

Ahora bien, existió un periodo de tiempo que va desde las declaraciones de la FED de modificar su política monetaria y el anuncio oficial de la política. Ese segmento temporal incluyó la última reunión del G20 y dio lugar a una catarata de declaraciones sobre cómo debe funcionar el mundo postcrisis a la vez que se observaron amplios movimientos de capital desde los países “emergentes” a los países desarrollados debido a la consolidación del argumento que el crecimiento fenomenal de los “emergentes” se debió más a la liquidez internacional provocada por la política laxa de EEUU que a los méritos de los gobiernos de esos países.

EUROPA

Del otro lado del Atlántico, en Europa, si bien los números no son de igual magnitud, los medios especializados comienzan a difundir la idea de que lo peor quedó atrás gracias a la difusión de datos como el que muestra que el PBI europeo creció un 0,1% en el tercer trimestre aunque ese mismo número implique una caída del 0,4% anual. Claro que en la definición de peor que maneja la ortodoxia económica no entra ni la desigualdad ni la precariedad y en que porciones cada vez más grandes de sus sociedades se ven condenadas a la exclusión. Un frenesí menemista recorre el viejo continente donde la llamada cuna de la democracia (Grecia) se empeña en profundizar el ajuste, vender las joyas de la abuela, para festejar que por primera vez tienen un superávit primario (sin contar los pagos de deuda) o que el PBI del segundo trimestre “solo” cayera un 4,6% comparado con el año anterior. Poco importa que la tasa de desempleo haya llegado al 27,3% montando al 58% para los jóvenes. Por ahí cerca, en el anacrónico reino de España, poco importa que el desempleo sea del 26,7% y que para los jóvenes de 16 a 19 años la tasa llegue al escalofriante 73,23% y al 52,7% para aquellos que tienen entre 20 y 25 años, o que Cataluña se quiera independizar mientras se pueda mostrar que el reciente aumento de las exportaciones. En ese reino la mejora de la balanza comercial

13) Saenz, E Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States (Updated with 2012 preliminary estimates)”, September 3, 2013; <http://elsa.berkeley.edu/~saez/saez-USstopincomes-2012.pdf>
14) Se trata del programa "Quantitative Easing" que aumentó considerablemente la liquidez gracias a la compra masiva de títulos hipotecarios y bonos del Tesoro norteamericano. Una deflación es mala porque deprime la demanda ya que los consumidores podrían preferir postergar compras esperando que los precios bajen y que eso se transforme en un círculo vicioso. Todos los economistas sabemos que es mejor un poco de inflación que una deflación.

gracias a una fuerte reducción de los costos laborales producto de un aumento de la productividad del trabajo y de reducciones de salario y aumento de la duración del tiempo de trabajo muestran claramente que quienes sostienen el ajuste son los trabajadores. Un ajuste brutal que todavía no muestra resultados claros si uno tiene en cuenta que el tercer trimestre la economía se contrajo un 1,2% anual aunque haya mejorado con respecto al trimestre anterior. En Portugal se trata de poner adelante su superávit comercial para hacer olvidar que continúa su degradación que se evidencia cuando vemos que el PBI de segundo trimestre es un 2% menor que el del mismo periodo del año pasado.

Esos son los resultados que se muestran de la política de ajuste que en teoría debía sanear las finanzas públicas. Sin embargo los datos de Eurostat, la agencia de estadísticas europea, muestran el fracaso de la gestión de la deuda en los países europeos. Según ellos los países que aplicaron restricciones vieron sus deudas públicas aumentar de manera importante. En Grecia por ejemplo paso de 136% del PIB en el primer trimestre de 2012 a 160% de la actualidad, el mismo nivel de antes de la restructuración. En España paso de 73% a 88% del PBI en el mismo periodo y en Portugal de 112% a 127% del PBI en un año. La "ejemplar" Irlanda vio su deuda pública aumentar a 125% de su PBI cuando era de 106% del PBI un año antes. En Italia su deuda pública paso de 123% a 130% del PBI.

No es raro entonces que el discurso de la austeridad como medio de salir de la crisis pierda consenso. En primer lugar fue el propio FMI el que hizo el "mea culpa" por haber mal evaluado los multiplicadores fiscales y posteriormente el ultimo G20 prefirió hablar mas de crecimiento que de ajuste fiscal.

Así las cosas, lo que se está viviendo es un esfuerzo discursivo para mostrar que lo peor pasó y que por lo tanto los sacrificios exigidos a la población dan resultados. No obstante se advierte que la recuperación todavía es frágil y que hay que seguir con los esfuerzos. Se verifica así que el capitalismo financiero es mejor que Messi para gambetear para adelante y exige la continuidad de las políticas de ajuste bajo el disfraz de "reformas estructurales" que termine de desmontar los restos del estado social que subsisten en Europa. Es así que se debería entender las recientes declaraciones de José Barroso, Presidente de la Comisión Europea que ve en la "inestabilidad política" al factor que pondría en riesgo la salida de la crisis.

Una vez más los tecnócratas disfrazan sus discursos para ocultar su desprecio por la Democracia impidiendo la manifestación del conflicto social y dejando solo como única alternativa la falsa elección sobre quien se hará responsable del ajuste.

Gran Bretaña

El tercer trimestre de 2013 también trajo buenas noticias a Gran Bretaña ya que para ese periodo el PBI creció un 0,8% con respecto al trimestre anterior y un 1,5% en términos anuales. No obstante el origen del mismo pareciera estar en la reconstrucción de los stocks y en la inversión pública cosas que difícilmente perduren con un gobierno de derecha liberal. La duda viene porque la inversión cayó un 2,7% comparado con el trimestre anterior. Aunque la economía británica aparece como una de las más dinámicas luego de la crisis, su PBI todavía es un 3,3% inferior al del principio de 2008, cuando estalló la crisis.

No obstante las ventas minoristas cayeron un 0,9% en agosto particularmente en el sector alimentario que cayó un 2,7%. En ese entorno no es raro que la inflación

interanual bajara a 2,7% (0,5% mensual) contra un 2,8% en julio. Las malas noticias vienen del déficit comercial que aumentó fuertemente en agosto, luego de una reducción en julio. El déficit se mantiene si se incluyen los servicios y es el más elevado desde octubre 2012. Por otro lado la tasa de desempleo fue de 7,7% (siguiendo la metodología de la OIT) en julio. Es una de las tasas más bajas desde final de 2012. Este último resultado es el que inspira a aquellos que tratan de anticipar una suba de tasas por el Banco de Inglaterra.

Irlanda

Luego de tres trimestres seguidos de contracción de la economía, Irlanda vio su PBI crecer un 0,4% con respecto al trimestre anterior en el segundo trimestre de este año. Este incremento se debió en gran medida al crecimiento de 4,3% de las exportaciones y al leve aumento del consumo de un 0,7% luego de haber caído en el primer trimestre.

Este país debería salir del programa de apoyo del FMI y de la Unión Europea este año. Para esto debería lograr un crecimiento de alrededor del 2% que le permitiría mostrar una gestión de la deuda sostenible. Este resultado no es esperado ni por el gobierno que hasta ahora apuesta a un crecimiento de un 1,3% para este año.

Eslovenia

La crisis financiera pareciera estar mudándose a este país. Los bancos eslovacos tienen en su activo "acreencias" dudosas por alrededor de 7.500 millones de euros, algo así como el 21% del PBI del país. Por esta razón se sospecha del pronto pedido de ayuda financiera al Mecanismo Europeo de Estabilidad, aunque el gobierno lo niegue. El gobierno presentó el 1° de Octubre un plan de ajuste que promete la reducción del déficit gracias al aumento de los impuestos, la reducción de los gastos y la privatización de empresas públicas, nada raro para el diccionario liberal pero si de un gobierno elegido en marzo y liderado por una economista supuestamente de izquierda.

Este país fue el campeón de crecimiento europeo en 2007 gracias a sus exportaciones, pero luego la crisis internacional puso en jaque esta estrategia y está en recesión desde 2011.

Japón

Los empresarios japoneses prefieren invertir en el resto de Asia que en su propio país. Al menos fue lo que pasó en el primer semestre ya que la inversión cayó un 4% en Japón mientras que las inversiones japonesas en Asia subieron un 22%.

Japón ha depreciado el Yen y aumentado el gasto público, pero la perspectiva de una continuidad de la devaluación lleva a una aceleración de los flujos de fondos hacia el exterior, sobre todo hacia países que se muestran más dinámicos.

Sorprendentemente se está dando un proceso de desindustrialización. Ya que se estima que un 18% de la producción de las empresas japonesas fue deslocalizado, con lo cual no es raro observar que en los últimos 30 años la parte de la industria en el PBI pasara de un 27% a un 19%.

No obstante el resultado de estas maniobras es extremadamente beneficioso para las empresas, pero el círculo necesitaría que se cerrara con la transformación de esos beneficios en inversiones en Japón y/o un aumento de los salarios, algo que no pasa.

Las dudas sobre el crecimiento japonés no solo se deben a las previsiones sobre la continuidad de la devaluación del yen que continuaría hasta el año próximo, sino a

razones de más largo plazo. Japón sufre de una reducción de su población y para peor uno de cada cuatro japoneses tiene más de 65 años, lo cual no augura una demanda dinámica en el largo plazo, algo que si ofrecen el resto de los países asiáticos.

Esta depreciación comienza a mostrar malos resultados. El encarecimiento de las importaciones sobre todo energéticas (después de lo de Fukushima Japón debe comprar combustible para suplir a la energía de origen atómico) hicieron que las mismas aumentaran un 28%, mucho más que el 18% de aumento de las exportaciones. Estas últimas fueron producto principalmente de la industria automotriz.

La vuelta a “la normalidad” ¿una amenaza para los países llamados “emergentes”?

El FMI cree que la política monetaria «no convencional» de EEUU, Japón y la UE solo amplificó el movimiento de capitales hacia los emergentes, contradiciendo en parte el argumento de los halcones liberales como Rogoff.

Usando sus modelos estiman que la baja de las tasas de interés de un 1% generada por esas políticas permitió la suba de la producción mundial de 1,2% y que una revisión de ellas, si se lo hace de forma progresiva, permitiría un alza adicional de un 1% de la producción mundial y a lo sumo generaría un estancamiento.

Según ellos, el riesgo viene del lado fiscal, no del monetario. Así, si la crisis fiscal norteamericana se agrava y esto provoca un aumento de la tasa de interés esto tendría consecuencias importantes: Si las tasa norteamericanas a largo plazo aumentan en dos puntos provocaría una caída de la producción mundial del 5% en el año siguiente. Si ese escenario se da en Japón se estima que afectaría a la producción mundial en un 2%.

En el origen de los movimientos de capitales, que amenazan a los “emergentes” está la convicción de que un cambio en la política monetaria de la FED llevará a un ajuste masivo en los portafolios que afectará a los emergentes.

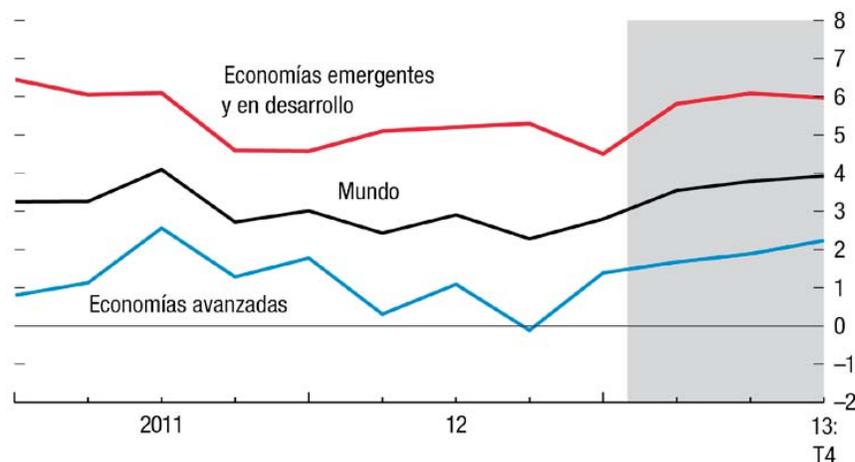
La FED compra activos que dan liquidez a los vendedores que a su vez reinvierten esa nueva liquidez. Así se inicia una cadena de compras de activos dirigidos a todos aquellos que puedan cumplir con el objetivo de rentabilizar esas colocaciones. Como hay libre movilidad de capitales esa búsqueda de beneficios no se limita a las fronteras del país emisor sino que se dirige hacia países que tienen un gran potencial de crecimiento: los emergentes.

Estos se benefician del arribo de capitales que generan una baja en el costo del financiamiento que beneficia a las empresas, consumidores y algunas veces a los gobiernos. En algunos casos ese estímulo de la demanda puede derivar en inflación si la capacidad de producción no sigue el paso y posiblemente la aparición de burbujas especulativas principalmente en lo inmobiliario.

No obstante una política monetaria norteamericana que estimule su demanda doméstica también beneficiaría a aquellos países que dirigen sus exportaciones hacia ese país.

Sin embargo aparece una amenaza bajo la forma de un deterioro del balance de pagos si las importaciones superan a las exportaciones y habiéndose endeudado con el exterior financiando un consumo mas allá de las capacidades.

Gráfico 1. Crecimiento del PIB mundial
(Porcentaje; intertrimestral, anualizado)



Fuentes: Estimaciones del personal técnico del FMI.

Ante la sospecha de cambio en la política de la FED los inversores profesionales se retiran de los emergentes provocando la devaluación de sus monedas y un endurecimiento del financiamiento. Si las empresas y los hogares están endeudados y deben refinanciar sus deudas lo deberán hacer a tasas más elevadas y ni hablar de aquellos que estén endeudados en moneda extranjera que deberán agregar a sus costos el de la diferencia cambiaria.

Ese escenario podría fácilmente llevar a una pérdida de confianza generalizada que afectaría seriamente el crecimiento de los emergentes.

Un cambio en la política monetaria de EEUU puede significar que las inversiones en ese país pueden ser igual o más rentables que en los “emergentes” incluso en un escenario en el cual la recuperación de la economía norteamericana no está confirmada.

El mensaje dirigido a las economía emergentes es el siguiente “ustedes fueron beneficiarios indirectos de las políticas monetarias laxas de los países desarrollados y ante una mejora sostenida de la actividad económica en esos países esa política tiene poca vida. A partir de ese momento solo podrán fundar su crecimiento en las virtudes propias por lo cual deben acelerar las reformas estructurales que dejaron para más tarde” (Ver Roubini¹⁴ o Rogoff¹⁵). Lo que ellos llaman “reformas estructurales” ya lo sabemos porque no son otra cosa que variaciones sobre las recetas que implementamos en los noventa con el resultado por todos conocidos.

Ante estas amenazas los BRICS reaccionaron, en la reunión del G20, presentando la creación de un fondo de 100 mil millones de dólares destinado a estabilizar los tipos de cambio de los países que lo componen. China será su principal aportante.

Asimismo fue anunciada la creación de un Banco de Desarrollo común que manejaría fondos por 50 mil millones de dólares. Si bien todavía no ha pasado el nivel de anuncio se trata de la creación de un FMI y un Banco Mundial paralelos a los creados en Bretton Woods.

14) <http://www.project-syndicate.org/commentary/slower-growth-ahead-for-the-brics-and-other-emerging-markets-by-nouriel-roubini/spanish>

15) Kenneth Rogoff « ¿La inmersión de los mercados emergentes ? », <http://www.project-syndicate.org/commentary/the-echo-crisis-in-emerging-economies-by-kenneth-rogoff/spanish>, 2 de septiembre

¿Qué pasa con los Brics?

Los BRICS fueron el blanco de las opiniones y de las operaciones especulativas. Estas afectaron sus tipos de cambio. Brasil e India tienen en común que sus tipos de cambio son afectados por los flujos de capitales. Dependiendo de las decisiones de política monetaria que tome Estados Unidos en pocos días no es errado esperar una nueva oleada especulativa.

BRASIL

En el segundo trimestre la economía brasileña creció un 1% en relación al trimestre anterior llevando el crecimiento anual al 3,3%. No hay que olvidar que el año pasado Brasil creció solo un 0,9%, cuando en años anteriores llegó a tasas elevadas, sobretodo en 2010 con un crecimiento del 7,5% del PBI. Ese tenue crecimiento se acompañó de un aumento de la inflación que llega al 6,27% anual llevando al Banco Central a aumentar las tasas de interés. Los malos augurios se confirmaron con la publicación de los datos del tercer trimestre ya que el PBI brasileño cayó un 0,5% con respecto al trimestre precedente, mientras que la inversión cayó un 2,2% seguramente producto de la política monetaria antiinflacionaria.

INDIA

El PBI Indio creció un 4,4% en el primer trimestre, el peor resultado desde 2009, debido a una caída de las inversiones y de las exportaciones, seguramente debido a la fuerte inflación que llevó a la rupia a una devaluación de casi el 30% a principios de septiembre, comparados con el principio del año, para luego comenzar a revaluarse hasta llegar en la actualidad a una devaluación del orden del 14, siempre con respecto a enero. Sin embargo en el último trimestre la economía creció un 4,8% gracias a las lluvias que mejoraron la producción agrícola. Empujadas por las devaluaciones las exportaciones están creciendo al 16,3% en el último año. Sin embargo la industria creció solo un 1% mientras que los servicios cayeron un 5,9%. De esta forma la tasa de crecimiento anual estaría por debajo del 5%, muy poco si se piensa que se estima en que sólo tasas del 8-9% podrían asegurar una mejora en la infraestructura social y mostrar números dignos en la lucha contra la pobreza.

CHINA

China creció un 7,6% en el primer trimestre, uno de los peores resultados en 13 años. Resultado del debilitamiento de las exportaciones aunque la producción manufacturera esté aumentando. Hay un cambio de estrategia de crecimiento de una orientada al exterior a una basada en el crecimiento del mercado interno.

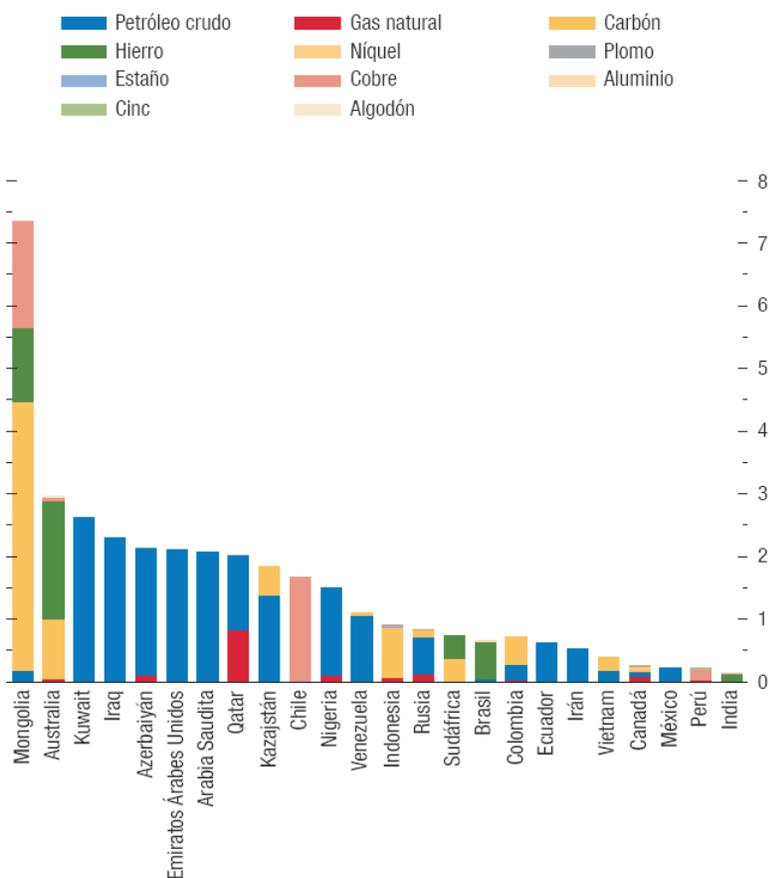
El descenso en la tasa de crecimiento china pareciera ser algo programado, como ir procediendo con el cambio de estrategia de crecimiento que fue ratificada en noviembre por el pleno del PCC.

El programa de reformas dice poner al "mercado" en el centro de la dinámica económica, pero las empresas públicas seguirán teniendo un rol fundamental. Se prevé reformas en la tenencia de las tierras agrícolas aumentando el derecho de propiedad de los agricultores

Este cambio afectaría a los países proveedores de materia primas, sobre todo Australia que destina cerca de un tercio de sus exportaciones hacia ese país. No será un cambio

abrupto ya que el stock de capital per capita chino no permitiría que satisfagan fácilmente el aumento del consumo local. El cambio favorecerá a los proveedores de materias primas ligados al consumo más que aquellas ligadas a la producción de productos básicos. Así la demanda china de materias primas agrícolas y en energía debería mantenerse por lo cual los países más afectados serían además de Australia, África del Sur, Chile y Perú, en particular los proveedores de materias primas mineras.

Efecto Ilustrativo del impacto de la desaceleración de la demanda china en los países productores de materias primas. En % del PBI



Fuente: FMI "Perspectivas de la economía mundial" oct. 2013

Se espera que la inversión caiga de un 48.8% del PBI actual a un 35% en 2018-20, mientras que el consumo pasaría de 50 a 60-65%. Por un tiempo no veremos nuevamente las "tasas chinas" y se verán tasas alrededor del 6-7%.

Paralelamente se espera que en 2020 el Banco Central Chino anuncie al mundo que tiene más reservas de oro que la Reserva Federal de Estados Unidos. Las especulaciones en ese sentido provienen del hecho de las masivas compras de oro que realiza ese país, se habla de 600 toneladas por año que irían a la reserva del Banco. ¿Será el fin del dólar como divisa mundial?, es prematuro dar repuestas, pero por lo pronto el yuan desplazó al Euro del segundo puesto como divisa mundial en las transacciones financieras.

RUSIA

En Rusia el PBI aumentó un 1,2% cuando en el primer trimestre había crecido un 1,6%, es decir sufre de una desaceleración. El gobierno debió modificar la previsión del crecimiento bajándola al 1,4% para este año, lejos del 3,4% en 2012 y del 4,3% en 2011.

La inflación aumento al 6,5% anual en noviembre, básicamente producto del aumento de los precios agrícolas.

Sudáfrica

En Sudáfrica el PBI creció un 3% anual en el segundo trimestre, bastante mejor que el 0,4% anual que había realizado en el primer trimestre (0,9% anual). La mala noticia apareció con los datos del tercer trimestre ya que la economía solo creció el 0,7%. La explicación sería las huelgas en la industria automóvil que provocaron una caída del 6,6% en la industria manufacturera. La industria automotriz de ese país representa el 6% del PBI y un 12% de las exportaciones.

Conclusión

El segundo trimestre de este año fue testigo de la reaparición de los “especialistas” que leen la más que pálida mejora en los números norteamericanos y europeos como signos de la salida de la crisis y a partir de allí comienzan a imaginar un mundo lleno de amenazas para los “emergentes”. Los especuladores profesionales tomaron esas profecías como ciertas y con sus movimientos de capitales comenzaron a amenazar el crecimiento de los “emergentes” al comenzar a retirar sus capitales para reorientarlos a los países centrales.

Parte de esas profecías no se cumplieron cuando la FED prometió mantener la política monetaria, pero lo ocurrido no deja de ser un ensayo general para los desafíos que enfrentarán los países periféricos en los años a venir. . Las cifras del tercer trimestre seguramente realimentaran esas expectativas, habiendo Estados Unidos dejado atrás el triste problema del “shutdown”. Todas las miradas se concentraran en cual será la decisión de política monetaria que tomara ese país. ¿Asumirán las autoridades estadounidenses su responsabilidad de emisor de la moneda mundial y mantendrán las tasas de interés para evitar problemas a los “emergentes”? ¿o sólo considerará los efectos sobre la economía norteamericana?. Sea cual sea la decisión es triste constatar que la suerte de millones de personas que viven en los países dependientes depende de los humores de un puñado de burócratas del país central.

Algunos países ya están tratando de salir de este estado de las cosas. China está tomando la delantera al comenzar un cambio inédito en su estrategia de crecimiento que la hará menos sensible a los vaivenes de la economía mundial. Tienen la ventaja de ser un espacio económico enorme donde las estrategias de las empresas son alineadas por el Estado lo cual no deja de ser un ejemplo para lo que América del Sur debería ir implementado: una política coordinada de recentraje del crecimiento basado en el consumo que asegure el progreso y el buen vivir de los ciudadanos sudamericanos y no volver a una “normalidad” que nos condena a la exclusión y al subdesarrollo.

**Tasa de crecimiento del PBI en volumen
(Datos desestacionalizados*)**

	Variación % respecto al trimestre anterior					Variación porcentual respecto al mismo trimestre del año anterior				
	2012		2013			2012		2013		
	T3	T4	T1	T2	T3	T3	T4	T1	T2	T3
ZE17	-0,1	-0,5	-0,2	0,3	0,1	-0,7	-1	-1,2	-0,6	-0,4
UE27	0,1	-0,4	-0,1	0,4		-0,5	-0,7	-0,7	0	
UE28	0,1	-0,4	0	0,4	0,2	-0,5	-0,7	-0,8	-0,1	0,1
Estados miembros										
Bélgica	0	-0,1	0	0,2	0,3	-0,4	-0,4	-0,5	-0,1	0,4
Bulgaria	0,1	0,1	0,1	-0,1	0,5	0,7	0,6	0,4	0,2	0,7
República Checa	-0,3	-0,3	-1,3	0,6	-0,5	-1,4	-1,4	-2,3	-1,3	-1,6
Dinamarca	0,9	-0,7	-0,2	0,6	0,4	0	-0,4	-0,7	0,5	0,5
Alemania	0,2	-0,5	0	0,7	0,3	0,9	0,3	-0,3	0,5	0,6
Estonia	1,4	0,6	-1	-0,2	0,4	3,1	4	1,5	1,5	0,6
Irlanda	-1	-0,2	-0,6	0,4	:	-0,5	-1	-1,1	-1,1	:
Grecia**	:	:	:	:	:	-6,7	-5,7	-5,5	-3,7	-3
España	-0,4	-0,8	-0,4	-0,1	0,1	-1,7	-2,1	-2	-1,6	-1,1
Francia	0,2	-0,2	-0,2	0,5	-0,1	0	-0,3	-0,4	0,5	0,2
Croacia**	-0,3	-0,4	0	:	:	-1,9	-2,3	-1,5	-0,7	-0,6
Italia	-0,3	-0,9	-0,6	-0,3	-0,1	-2,6	-3	-2,5	-2,2	-1,9
Chipre	-0,8	-1,4	-1,7	-1,8	-0,8	-2,3	-3,5	-4,9	-5,8	-5,7
Letonia	1,3	0,8	1,8	0	1,2	5,3	5,4	6,7	4,5	3,9
Lituania	1,5	0,7	0,8	0,6	0,2	3,8	3,4	3,8	3,8	2,3
Luxemburgo	-0,2	1,1	-0,6	1,6	:	-0,3	0,2	1,2	2,4	:
Hongria	0	-0,5	0,9	0,4	0,8	-1,7	-2,5	-0,3	0,5	1,6
Malta	0,6	0,2	0,2	1,8	:	1,8	1,6	2	3,3	:
Países Bajos***	-0,9	-0,6	-0,3	0	0,1	-1,5	-1,5	-1,4	-1,7	-0,8
Austria****	0,1	-0,1	0,1	0	0,2	0,8	0,8	0,4	0,2	0,2
Polonia	0,4	0,2	0,3	0,5	0,6	1,7	0,8	0,8	1,2	1,7
Portugal	-0,9	-1,9	-0,4	1,1	0,2	-3,6	-3,8	-4,1	-2	-1
Rumania	-0,5	1,1	0,6	0,8	1,6	-1,1	0,8	2,3	1,6	4,1
Eslovenia	-0,4	-0,9	-0,3	-0,1	0	-2,8	-3,2	-3	-1,8	-1,3
Eslovaquia	0,2	0	0,2	0,3	0,2	1,9	0,8	0,7	0,7	0,7
Finlandia	-0,1	-0,7	-0,1	0,3	0,4	-1,6	-2,2	-2,8	-1,1	-0,2
Suecia	0,1	-0,2	0,5	-0,1	0,1	0,3	1,8	1,6	0,6	0,3
Gran Bretaña	0,7	-0,3	0,4	0,7	0,8	0,1	-0,2	0,2	1,3	1,5
Otros países										
Islandia	4,8	0,3	4,4	-6,5	:	1,9	1	2,3	1,9	:
Noruega	-0,5	0,4	-0,4	1,2	0,7	1,8	1,8	-0,6	0	1,9
Suiza	0,7	0,3	0,6	0,5	0,5	1,4	1,4	1,5	2,1	1,9
EEUU	0,7	0	0,3	0,6	0,7	3,1	2	1,3	1,6	1,6
Japón	-0,9	0,1	1,1	0,9	0,5	0,4	0,2	0,1	1,2	2,6

Asignación por Hijo y deducciones equivalentes, ¿Es igual para tod@s?

Por **Fernando Alvarez**

En el último lustro la ampliación de la cobertura del régimen de asignación por hijo marcó un cambio estructural en el enfoque de la política pública argentina que tendió a reparar la desigual distribución del ingreso y del acceso a los bienes sociales generada por el mercado, acercándonos a cumplir como nunca antes con “la compensación económica familiar” que estipula la Constitución Nacional. En el año 2012 se introduce en Argentina otra inédita mejora en el régimen de asignación familiar por hijo; reforma que va en el sentido correcto al acumular el ingreso del grupo familiar para determinar el nivel del beneficio por hijo al que accederá cada familia. El informe analiza los cambios positivos producidos, considerando que queda pendiente por un lado continuar mejorando la progresividad del sistema sobre todo al compararse con la deducción por hijo permitida sobre la renta de la cuarta categoría del impuesto a las ganancias y por otro estableciendo criterios orientadores en los beneficios de las regiones geográficas.

1 El Esquema Actual de Asignación por Hijo

En la Argentina, a nivel federal, las asignaciones familiares están regidas por la Ley N° 24.714 de 1996 y sus modificatorias. Son un beneficio obligatorio y tienen cobertura geográfica en todo el territorio; sin embargo hasta 2009 alcanzaban sólo a los trabajadores registrados del sector privado, los empleados públicos nacionales, los beneficiarios de Pensiones Honoríficas de Veteranos de la Guerra del Atlántico Sur, de la Ley de Riesgos del Trabajo y del Seguro de Desempleo, los pasivos del Sistema Previsional Argentino (SiPA) y los beneficiarios de pensiones no contributivas por invalidez¹.

La primera modificación trascendental a este régimen nacional se concreta precisamente en el año 2009 con la ampliación de los beneficiarios del Subsistema No Contributivo por medio de la incorporación de la Asignación Universal por Hijo para Protección Social (AUH); y, se refuerza a partir del año 2011 con la extensión de la misma cubriendo la situación de Embarazo para Protección Social².

A partir de setiembre de 2012 se introduce un nuevo cambio estructural en el Régimen de Asignaciones Familiares de alcance nacional; modificación que se actualizó dos veces durante el año 2013; ya que, a partir de junio de 2013 fueron incrementados los montos y tramos de ingreso para la percepción del beneficio mediante el Decreto N° 614/13; y, luego nuevamente a partir de setiembre 2013 a través del Decreto N° 1282/13.

El cambio estructural introducido en 2012 y reconfirmado en 2013 se focaliza en la acumulación del ingreso del grupo familiar (Ygf) para definir el acceso o el derecho a los beneficios del régimen y la determinación de sus montos.

Específicamente a través de los Decretos N° 1667/12 y 1668/12 el Poder Ejecutivo Nacional modifica los rangos de ingresos, su composición, el piso y tope de ingresos y los montos del régimen de asignaciones familiares establecido en la Ley homónima N° 24.714; esta novedad en dicho régimen tiene vigencia a partir del 1° de setiembre de 2012.

Asimismo desde junio 2013, a través del Decreto N° 614/13, se incrementan los rangos de ingresos, el piso y tope de ingresos que habilita su percepción y los montos del

1) Una descripción del régimen de asignación por hijo previo a la extensión de la AUH puede consultarse en Entrelíneas de la Política Económica N° 18, Abril de 2009, El Régimen de Asignación Familiar por hijo en Argentina.

2) Decretos N° 1602/09 y 446/11.

régimen de asignaciones familiares establecido en la ley vigente; topes o límites que se incrementan considerablemente a través del Decreto N° 1.282/13 desde setiembre 2013.

En el cuadro 1 se muestran los nuevos tramos de ingreso familiar y el monto correspondiente de asignación familiar por hijo (AFH) para el caso general³-.

Decreto N° 1668/12 Setiembre 2012		Decreto N° 614/13 Junio 2013		Decreto N°1.282/13 Setiembre 2013	
Rango ingreso familiar	AFH	Rango ingreso familiar	AFH	Rango ingreso familiar	AFH
\$200 -\$3.200	\$ 340	\$200 -\$4.800	\$ 460	\$200 -\$4.800	\$ 460
\$3.200,01 -\$4.400	\$ 250	\$4.800,01 -\$6.000	\$ 320	\$4.800,01 -\$6.000	\$ 320
\$4.400,01 -\$6.000	\$ 160	\$6.000,01 -\$7.800	\$ 200	\$6.000,01 -\$7.800	\$ 200
\$6.000,01 -\$14.000	\$ 90	\$7.800,01 -\$16.800	\$ 110	\$7.800,01 -\$16.800	\$ 110
				\$16.800,01-\$30.000	\$ 110
Yi > \$7.000	\$ 0	Yi > \$8.400	\$ 0	Yi > \$15.000	\$ 0

donde: i: todo integrante de la familia con ingresos (Y)

En el cuadro 2 se muestra la evolución comparativa que ha tenido la AFH desde el esquema anterior (Decreto N° 1482/11) hasta el vigente:

Esquema 2011 Decreto N° 1482/11		Esquema 2012/13 - Comparación respecto a esquema 2011											
		Decreto N° 1668/12				Decreto N° 614/13				Decreto N°1.282/13			
Rango de ingreso	AFH	Rango de ingreso familiar	AFH	Var Tramo	Var Monto	Rango de ingreso familiar	AFH	Var Tramo	Var Monto	Rango de ingreso familiar	AFH	Var Tramo	Var Monto
\$100 -\$2.800	\$ 270	\$200 -\$3.200	\$340	14,3%	25,9%	\$200 -\$4.800	\$ 460	71,4%	70,4%	\$200 -\$4.800	\$ 460	71,4%	70,4%
\$2.800,01-\$4.000	\$ 204	\$3.200,01-\$4.400	\$250	10,0%	22,5%	\$4.800,01-\$6.000	\$ 320	50,0%	56,9%	\$4.800,01-\$6.000	\$ 320	50,0%	56,9%
\$4.000,01-\$5.200	\$ 136	\$4.400,01-\$6.000	\$160	15,4%	17,6%	\$6.000,01-\$7.800	\$ 200	50,0%	47,1%	\$6.000,01-\$7.800	\$ 200	50,0%	47,1%
\$ 5.200,01	\$ 0	\$6.000,01-\$14.000	\$ 90	34,6%	100,0%	\$7.800,01-\$16.800	\$ 110	223,1%	100,0%	\$7.800,01-\$16.800	\$ 110	223,1%	100,0%
										\$16.800,01-\$30.000	\$ 110	476,9%	100,0%
Ygf < \$ 10.400,01	\$ 136	Yi > \$7.000	\$ 0	-32,7%	-100,0%	Yi > \$8.400	\$ 0	-19,2%	-100,0%	Yi > \$15.000	\$ 0	44,2%	-19,1%

Los cambios más evidentes son:

- 1 La base de cálculo para la determinación de la AFH se modifica, pasando de ser el ingreso individual del trabajador registrado, al ingreso conjunto registrado del grupo familiar;
- 2 Respecto al esquema de 2011 se incrementan los tramos de ingresos pasibles de percepción de la AFH entre un 10% y un 34,6% en 2012 y un 50% a 477% en 2013, beneficiando en principio a los tramos de ingresos hasta \$14.000 en 2012; hasta \$16.800 entre junio y agosto de 2013 y de hasta \$30.000 a partir de setiembre de 2013;
- 3 Se incrementan los montos de la AFH entre un mínimo de 17,6% y un máximo de 100% en 2012 y se eleva a una suba mínima del 47% en 2013.

En principio el régimen luego de este cambio parecería evidenciar mayor progresividad; sin embargo surgen cuestiones que merecerían al menos un análisis singular.

2 - La Base de Cálculo de la AFH.

Al computar el ingreso del grupo familiar como base de determinación del monto de la AFH se produce un cambio trascendente al esquema respecto a la AFH a la que podrá acceder la unidad familia.

3) El monto de la AFH varía en un Caso General y en 4 zonas geográficas que diferencia el régimen. Por una cuestión de simplicidad el análisis de centra en el caso general que es el mayoritario.

Previo al cambio una familia podría tener hasta un ingreso de \$10.400,01 y aún así percibir uno de sus integrantes (o sea la familia) la AFH; mientras que en el nuevo esquema si cualquiera de los integrantes superara individualmente los \$7.000 (en 2012) u \$8.400 (en 2013 junio) todo el grupo familiar pierde el derecho a percibir la AFH.

Con la última reforma de 2013 (setiembre) se corrige y revierte esa disminución posibilitando la percepción hasta ingresos individuales de hasta \$15.000.

3 - Los Tramos y Montos de la AFH.

Dinámicamente el impacto al modificar los tramos de ingreso en valores distintos al aplicado a los montos de la AFH, produce un efecto de distinta incidencia sobre el ingreso del grupo familiar.

En consecuencia, una familia que tenía ingresos de hasta \$2.800 tuvo un incremento en la AFH del 70,4%; pero si sus ingresos eran de \$2.800 a \$4.200 (o sea hasta un 43% más de ingreso familiar que la anterior) tuvo un incremento de la AFH que alcanzó el 125,5%.

Asimismo si su ingreso era de hasta \$4.800 (71% más) el incremento de la AFH alcanzó 238% o si llegaba al tope de hasta \$5.200 (86% más de ingreso) recibe una AFH 135% mayor, como se muestra en el cuadro 3.

No puede dejar de mencionarse que estas discontinuidades estarían parcialmente atemperadas por los incrementos salariales, con lo cual los análisis estáticos tenderían a relativizarse.

Por su parte, los tramos superiores que preveía el régimen (de \$5.200,01 a \$6.000), antes del cambio no recibían nada y posteriormente reciben el total de la AFH que le corresponde al tramo, o sea un aumento del 100%; recibiendo un incremento que va del 3% hasta el 2,67% del ingreso del grupo familiar.

Idéntica situación ocurre primeramente en 2012 con los sueldos conjuntos entre \$6.000 y \$14.000 (que individualmente no superen los \$7.000,01), recibiendo un incremento que va del 1,5% hasta el 0,64% del ingreso del grupo familiar; luego con la elevación hasta \$16.800 en junio 2013 y por último hasta \$30.000 a partir de setiembre 2013.

**Cuadro N°3
Variación AFH 2011-2013**

Rango de ingreso familiar	AFH		
	2011	2013	Variación
\$100 - \$2.800	\$ 270	\$ 460	70,4%
\$2.800,01 - \$3.200	\$ 204	\$ 460	125,5%
\$3.200,01 - \$4.000	\$ 204	\$ 460	125,5%
\$4.000,01 - \$4.400	\$ 136	\$ 460	238,2%
\$4.400,01 - \$4.800	\$ 136	\$ 460	238,2%
\$4.800,01 - \$5.200	\$ 136	\$ 320	135,3%
\$5.200,01 - \$ 6.000	\$ 0	\$ 320	100,0%
\$6.000,01 - \$ 7.800	\$ 0	\$ 200	100,0%
\$7.800,01 - \$ 14.001	\$ 0	\$ 110	100,0%
\$14.000,01 - \$ 16.800	\$ 0	\$ 110	100,0%
\$16.800,01 - \$ 30.000	\$ 0	\$ 110	100,0%

3.1 - Los que Ganan AFH.

En general las familias con un solo integrante registrado y cuyos ingresos alcanzan hasta \$15.000 reciben un valor mayor de AFH, que les implica incrementos entre 0,7% y 8% de su ingreso familiar (por cada AFH).

Cuadro N° 4
Variación AFH e incidencia en el Ingreso Familiar no compuesto

Ingreso Grupo Familiar (Y GF)			Monto Asignación por Hijo			Incidencia en el Y GF
Y1	Y2	Yt	2011	2013	Variación	
\$ 2.800,00	\$ 0,00	\$ 2.800,00	\$ 270,00	\$ 460,00	70,4%	6,8%
\$ 3.200,00	\$ 0,00	\$ 3.200,00	\$ 204,00	\$ 460,00	125,5%	8,0%
\$ 4.000,00	\$ 0,00	\$ 4.000,00	\$ 204,00	\$ 460,00	125,5%	6,4%
\$ 4.400,00	\$ 0,00	\$ 4.400,00	\$ 136,00	\$ 460,00	238,2%	7,4%
\$ 4.800,00	\$ 0,00	\$ 4.800,00	\$ 136,00	\$ 460,00	238,2%	6,8%
\$ 5.200,00	\$ 0,00	\$ 5.200,00	\$ 136,00	\$ 320,00	135,3%	3,5%
\$ 5.200,01	\$ 0,00	\$ 5.200,01	\$ 0,00	\$ 320,00	100,0%	6,2%
\$ 6.000,00	\$ 0,00	\$ 6.000,00	\$ 0,00	\$ 320,00	100,0%	5,3%
\$ 6.000,01	\$ 0,00	\$ 6.000,01	\$ 0,00	\$ 200,00	100,0%	3,3%
\$ 7.800,00	\$ 0,00	\$ 7.800,00	\$ 0,00	\$ 200,00	100,0%	2,6%
\$ 7.800,01	\$ 0,00	\$ 7.800,01	\$ 0,00	\$ 110,00	100,0%	1,4%
\$ 8.400,00	\$ 0,00	\$ 8.400,00	\$ 0,00	\$ 110,00	100,0%	1,3%
\$ 15.000,00	\$ 0,00	\$ 15.000,00	\$ 0,00	\$ 110,00	100,0%	0,7%
\$ 15.000,01	\$ 0,00	\$ 15.000,01	\$ 0,00	\$ 0,00	0,0%	0,0%

Asimismo determinadas combinaciones de ingreso también reciben incrementos entre 0,8% y 5% del ingreso del grupo familiar.

Cuadro N°5
Variación AFH e incidencia en el Ingreso Familiar compuesto

Ingreso Grupo Familiar			Monto Asignación por Hijo			Incidencia en el Y GF
Y1	Y2	Yt	2011	2013	Variación	
\$ 2.800,00	\$ 3.200,00	\$ 6.000,00	\$ 270,00	\$ 320,00	18,5%	0,8%
\$ 2.800,0	\$ 2.800,0	\$ 5.600,0	\$ 270,0	\$ 320,0	18,5%	0,9%
\$ 2.800,00	\$ 2.001,00	\$ 4.801,00	\$ 270,00	\$ 320,00	18,5%	1,0%
\$ 2.800,00	\$ 2.000,00	\$ 4.800,00	\$ 270,00	\$ 460,00	70,4%	4,0%
\$ 2.800,00	\$ 1.600,00	\$ 4.400,00	\$ 270,00	\$ 460,00	70,4%	4,3%
\$ 2.800,00	\$ 1.000,00	\$ 3.800,00	\$ 270,00	\$ 460,00	70,4%	5,0%

3.2. - Los que pierden AFH

Más allá de los casos anteriores, adicionalmente se produce un efecto muy heterogéneo dependiendo la conformación del ingreso del grupo familiar, lo que se muestra en el cuadro de escenarios de ingreso familiar que se presentan en el cuadro 6.

Cuadro N°6
Variaciones AFH según la composición del ingreso familiar

Ingreso Grupo Familiar			Monto Asignación por Hijo			Incidencia en el Y GF
Y1	Y2	Yt	2011	2013	Variación	
\$ 10.300,00	\$ 100,00	\$ 10.400,00	\$ 270,00	\$ 110,00	-59,3%	-1,5%
\$ 9.400,00	\$ 1.000,00	\$ 10.400,00	\$ 270,00	\$ 110,00	-59,3%	-1,5%
\$ 8.400,00	\$ 2.000,00	\$ 10.400,00	\$ 270,00	\$ 110,00	-59,3%	-1,5%
\$ 7.600,00	\$ 2.800,00	\$ 10.400,00	\$ 270,00	\$ 110,00	-59,3%	-1,5%
\$ 7.400,00	\$ 3.000,00	\$ 10.400,00	\$ 204,00	\$ 110,00	-46,1%	-0,9%
\$ 6.400,00	\$ 4.000,00	\$ 10.400,00	\$ 204,00	\$ 110,00	-46,1%	-0,9%
\$ 5.400,00	\$ 5.000,00	\$ 10.400,00	\$ 136,00	\$ 110,00	-19,1%	-0,3%
\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 10.400,00	\$ 136,00	\$ 110,00	-19,1%	-0,3%
\$ 7.000,00	\$ 5.200,00	\$ 12.200,00	\$ 136,00	\$ 110,00	-19,1%	-0,2%
\$ 7.000,00	\$ 4.000,00	\$ 11.000,00	\$ 204,00	\$ 110,00	-46,1%	-0,9%
\$ 7.000,00	\$ 2.800,00	\$ 9.800,00	\$ 270,00	\$ 110,00	-59,3%	-1,6%
\$ 6.000,00	\$ 5.200,00	\$ 11.200,00	\$ 136,00	\$ 110,00	-19,1%	-0,2%
\$ 6.000,00	\$ 4.000,00	\$ 10.000,00	\$ 204,00	\$ 110,00	-46,1%	-0,9%
\$ 6.000,00	\$ 2.800,00	\$ 8.800,00	\$ 270,00	\$ 110,00	-59,3%	-1,8%
\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 10.400,00	\$ 136,00	\$ 110,00	-19,1%	-0,3%
\$ 5.200,00	\$ 4.000,00	\$ 9.200,00	\$ 204,00	\$ 110,00	-46,1%	-1,0%
\$ 5.200,00	\$ 2.800,00	\$ 8.000,00	\$ 270,00	\$ 110,00	-59,3%	-2,0%
\$ 4.400,00	\$ 5.200,00	\$ 9.600,00	\$ 136,00	\$ 110,00	-19,1%	-0,3%
\$ 4.000,00	\$ 5.200,00	\$ 9.200,00	\$ 204,00	\$ 110,00	-46,1%	-1,0%
\$ 2.800,00	\$ 5.200,00	\$ 8.000,00	\$ 270,00	\$ 110,00	-59,3%	-2,0%
\$ 2.800,00	\$ 5.001,00	\$ 7.801,00	\$ 270,00	\$ 110,00	-59,3%	-2,1%
\$ 2.800,00	\$ 5.000,00	\$ 7.800,00	\$ 270,00	\$ 200,00	-25,9%	-0,9%
\$ 2.800,00	\$ 4.400,00	\$ 7.200,00	\$ 270,00	\$ 200,00	-25,9%	-1,0%
\$ 2.800,00	\$ 3.201,00	\$ 6.001,00	\$ 270,00	\$ 200,00	-25,9%	-1,2%
\$ 199,00	\$ 0,00	\$ 199,00	\$ 270,00	\$ 0,00	-100,0%	-135,7%
\$ 150,00	\$ 0,00	\$ 150,00	\$ 270,00	\$ 0,00	-100,0%	-180,0%
\$ 100,00	\$ 0,00	\$ 100,00	\$ 270,00	\$ 0,00	-100,0%	-270,0%

Como puede apreciarse la variación del monto de la AFH y la incidencia en el ingreso familiar no muestran una tendencia unívoca que conduzca a inferir que la modificación define un sesgo absolutamente progresivo, tendencia que no invalida la modificación pero que claramente requiere correcciones.

4 - La Asignación Familiar por Hijo y la Asignación Universal por Hijo para protección social.

El derecho a la percepción de la asignación universal por hijo para protección social (AUH) alcanza al universo de los trabajadores desempleados, monotributistas sociales, servicio doméstico, y a los trabajadores no registrados cuyo ingreso sea inferior al Salario Mínimo, Vital y Móvil (SMVyM).

A partir del Decreto N° 614/13 el monto único de la AUH queda establecido en \$460, desde junio de 2013. Asimismo por resolución del Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil se fijó el SMVyM a partir del 1/9/2012 en \$2.670, en \$2.875 a partir del 1/2/2013 y en el actualmente vigente \$3.300 a partir del 1/8/2013⁴.

4.1 Ingresos.

La comparación de los montos de AFH o AUH a los que accede una familia evidencia un distinto tratamiento de acuerdo al nivel de ingresos.

De esta manera, una familia que percibe ingresos superiores al equivalente a 2 salarios mínimos ($\$3.300 \times 2 = \6.600), el régimen vigente le permite al trabajador registrado percibir un monto de beneficio de \$200 de asignación por cada hijo; pero al trabajador no registrado el beneficio se le hace nulo (\$0)⁵.

Sin embargo para todos los ingresos del grupo inferiores al SMVyM se invierte el tratamiento y el grupo familiar no registrado percibe hasta 130% más de asignación por cada hijo.

La conclusión entonces es clara, **para el mismo nivel de ingresos, el tratamiento del grupo familiar en cuanto a la percepción de asignaciones familiares es diferente y con un leve sesgo que no tendería a alentar la registración.** Lo cual se ejemplifica en los casos comparativos presentados en el cuadro 7.

Cuadro N°7
AF y AUH según ingreso del grupo familiar

Ingreso Grupo Familiar			Monto Asignación por Hijo 2013			Incidencia Y GF No registrado
Y1	Y2	Yt	AF	AUH	diferencia	
\$ 3.300,01	\$ 3.300,01	\$ 6.600,02	\$ 200,00	\$ 0,00	-100,0%	-3,0%
\$ 3.300,00	\$ 3.300,00	\$ 6.600,00	\$ 200,00	\$ 460,00	130,0%	3,9%
\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 6.000,00	\$ 200,00	\$ 460,00	130,0%	4,3%
\$ 3.000,00	\$ 2.999,99	\$ 5.999,99	\$ 320,00	\$ 460,00	43,8%	2,3%
\$ 2.875,00	\$ 2.875,00	\$ 5.750,00	\$ 320,00	\$ 460,00	43,8%	2,4%
\$ 2.201,00	\$ 2.600,00	\$ 4.801,00	\$ 320,00	\$ 460,00	43,8%	2,9%
\$ 2.200,00	\$ 2.600,00	\$ 4.800,00	\$ 460,00	\$ 460,00	0,0%	0,0%
\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 3.200,00	\$ 460,00	\$ 460,00	0,0%	0,0%
\$ 200,00	\$ 0,00	\$ 200,00	\$ 340,00	\$ 460,00	35,3%	60,0%
\$ 199,00	\$ 0,00	\$ 199,00	\$ 0,00	\$ 460,00	-	231,2%

4.2 - Límite.

Otra diferencia en la que se evidencia de un tratamiento disímil es la cantidad de asignaciones asequibles; estableciéndose que la AUH será percibida hasta un límite o

4) Resolución N° 4/2013 del Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil; la cual establece un nuevo incremento a \$3.600 desde 1/1/14.

5) Las normas deberían armonizarse ya que el artículo 3° de la Ley N° 24.714 de AF excluye del derecho a la percepción de la AUH a los trabajadores informales que perciban una remuneración superior al SMVyM; mientras la Resolución N° 393/09-ANSES (reglamentaria) permite la percepción a los mismos sugetos que perciban un ingreso inferior al SMVyM.

tope de 5 AUH por grupo familiar; mientras la AFH no tiene límite para el grupo familiar. En este segmento de análisis en particular, claramente el trabajador registrado y dependiendo obviamente del tramo de ingreso familiar, presenta una ventaja respecto al trabajador no registrado.

5 - AFH y Carga de familia en la 4° categoría del Impuesto a las ganancias.

5.1 - Caso General

A partir de setiembre de 2013 por la aplicación del decreto N° 1186/2013, se ha visto sustancialmente modificada la operatoria de las deducciones autorizadas a fin de determinar la tributación correspondiente a las rentas de la cuarta categoría del Impuesto a las Ganancias⁶.

La implementación de esta norma en los hechos produce que los agentes cuyas retribuciones brutas percibidas entre enero y agosto 2013 hayan sido de hasta \$15.000 mensuales quedan exentas del tributo a las ganancias, dado que la deducción especial asciende al nivel que le hace 0 el impuesto a ingresar. Esta metodología específica produce que sea un valor anecdótico la deducción por hijo que a estos rangos de contribuyentes les permite la ley, pues el contribuyente no necesita incluirla en el cálculo.

Por tanto centraremos el análisis comparativo a partir de los niveles de ingreso que obligan al contribuyente a integrar un valor positivo del impuesto; es decir remuneraciones brutas superiores a \$15.000.

En este punto del análisis es atinente recordar que para las remuneraciones entre \$15.000 y \$25.000 por mes las deducciones permitidas se incrementan 20%, desde setiembre 2013 respecto a las vigentes desde marzo 2013; mientras que para los ingresos superiores a \$25.000 continúan rigiendo las establecidas por el Decreto N° 435/2013 en marzo 2013. Implicando así una deducción por hijo de \$864 para quienes perciben remuneraciones entre \$15.000 y \$25.000 y de \$720 para remuneraciones mayores a \$25.000 mensuales.

Al analizar el impacto de la deducción por hijo autorizada para la renta de la cuarta categoría en la Ley N° 26.731, modificatoria del Impuesto a las Ganancias, artículo 23 inciso b.2, en el segmento relevante en este análisis, es posible observar que a partir de ingresos netos superiores a \$30.000 para un grupo familiar (al que por simplicidad se le computa igual ingreso a la pareja) la deducción por hijo de \$864 por mes (\$1.728 por pareja) le produce un ahorro mensual de pago de impuesto a las ganancias que varía desde \$391,9 hasta \$604,8 para ingresos individuales de \$ 15.000/25.000 mensuales. Mientras que para los más altos ingresos de la escala el equivalente a la asignación familiar por hijo toma un valor único y constante de \$504. En todos los casos superando al monto del beneficio por hijo de la Ley 24.714 (que es 0).

6) La Ley de Impuesto a las Ganancias vigente distingue el tratamiento de las ganancias obtenidas en 4 categorías: Renta del Suelo (1° categoría), Renta de Capitales (2° categoría), Beneficios de las Empresas y ciertos auxiliares de comercio (3° categoría), y, Renta del Trabajo Personal (4° categoría).

Cuadro N°8 AFH General y Deducción por Hijo en Renta de la 4° categoría

Tramo	Ingreso mensual Grupo Familiar			AFH Ley 24.714		Deducción 4° categoría	
	Ingreso 1	Ingreso 2	Ingreso total	2011	2013	Deducción art.23 inc b.2	Ahorro de impuesto
Ingresos superiores a \$25.000 por mes	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.440,0	\$ 504,0
	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 1.000.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.440,0	\$ 504,0
	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.440,0	\$ 504,0
	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 140.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.440,0	\$ 504,0
	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 70.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.440,0	\$ 504,0
	\$ 26.000	\$ 26.000	\$ 52.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.440,0	\$ 504,0
Ingresos entre \$15.000 y \$25.000 por mes	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 50.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.728,0	\$ 604,8
	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 40.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.728,0	\$ 604,8
	\$ 18.500	\$ 18.500	\$ 37.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.728,0	\$ 579,2
	\$ 17.000	\$ 17.000	\$ 34.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.728,0	\$ 490,1
	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 31.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.728,0	\$ 401,0
	\$ 15.000,01	\$ 15.000,01	\$ 30.000,02	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.728,0	\$ 391,9

Nota: el ejercicio se realiza con el tope en la remuneración sujeta a aportes al SIPA y a la obra social de \$28.000,65 vigente.

De lo cual se derivan conclusiones claras y contradictorias:

- Aunque el régimen no le permite percibir AFH al trabajador registrado, pues en estos rangos analizados supera el tope de ingresos, el ahorro en impuesto por hijo más que lo compensa pues es superior a cualquiera de los valores de AFH establecidos en el decreto N° 614/2013, el cual recordemos beneficia a trabajadores con ingresos inferiores a \$30.000 brutos mensuales (siempre que individualmente no supere un integrante los \$15.000);
- Asimismo contrasta con el hecho que en la norma mencionada el valor de la AFH no es único sino que va disminuyendo a medida que se incrementa el ingreso familiar (\$460, \$320, \$200 y \$110). En concreto una familia con \$4.800 de remuneraciones brutas mensuales recibe \$460; si sus ingresos se elevan hasta \$6.000 la asignación baja a \$320; si se elevan a \$7.800 se reducen a \$200 y con ingresos hasta \$30.000 a \$110; adicionalmente si el ingreso de un integrante supera los \$15.000 la asignación es 0. En el otro extremo, una familia que tiene ingresos de por ejemplo \$1.000.000 mensuales, etc; se ahorra de pagar \$504 de impuesto a las ganancias deduciendo cada hijo.
- Se expone a un disímil tratamiento ya que en la Ley N° 26.731 de Impuesto a las Ganancias, al grupo familiar se le permite computar a ambos jefes de familia la deducción por hijo, beneficiándose de un ahorro doble por cada hijo en el pago del monto de impuesto a las ganancias; mientras que al grupo familiar registrado con menores ingresos que no está alcanzado por aquel impuesto sólo puede acceder una vez la asignación por hijo.

5.2 - Zonas

En el apartado anterior se analizó el caso general de deducciones que es el mayoritario;

sin embargo los trabajadores de la región patagónica definida por la Ley 23.272 gozan de deducciones superiores a las analizadas cuando se los compara con los trabajadores de cualquier otra zona del país (30% mayores para ingresos superiores a \$25.000 y 10% superiores para ingresos entre \$15.000 y \$25.000).

La asignación por hijo tiene valores diferentes no sólo en la zona patagónica, dentro de ella misma, y, también en determinadas zonas de Catamarca, Salta y Jujuy; sin embargo para este tramo de ingresos que analizamos (mayores a \$30.000) la asignación también se mantiene nula por tanto el único trato disímil se dá en la deducción por hijo del impuesto a las ganancias.

En la deducción queda evidente que para iguales tramos de ingreso los valores de ahorro de impuestos por cada hijo son mayores que para el resto de los trabajadores de zonas no patagónicas.

El tramo superior a \$25.000 claramente muestra una deducción 30% superior en la zona patagónica; aunque en el tramo entre \$15.000 y \$25.000 la deducción del 10% se convierte en una efectiva del 8,3% (ej: \$20.000 a \$25.000 = \$655,2/\$604,8); sin embargo para ingresos menores hasta llegar a los \$15.000,01 el ahorro efectivo por hijo se invierte y se hace menor que en el caso general: (ej para ambos ingresos de \$15.550 = \$378,1 se ahorra por hijo en zona patagónica vs \$401 en zona general). Debe aclararse que en su efecto conjunto en todos los casos paga menos de impuesto a las ganancias el trabajador en zona patagónica que en el resto del país y el efecto anterior se explica por el simple hecho que las mayores deducciones permitidas le impiden gozar el efecto pleno del incremento relativo en la deducción por hijo, sino pagaría aún menos.

Cuadro N°9 AFH y Deducción por Hijo en Renta de la 4° categoría - Patagonia

Tramo	Ingreso mensual Grupo Familiar			AFH Ley 24.714		Deducción 4° categoría	
	Ingreso 1	Ingreso 2	Ingreso total	2011	2013	Deducción art.23 inc b.2	Ahorro de impuesto
Ingresos superiores a \$25.000 por mes	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.872,0	\$ 655,2
	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 1.000.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.872,0	\$ 655,2
	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.872,0	\$ 655,2
	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 140.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.872,0	\$ 655,2
	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 70.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.872,0	\$ 655,2
	\$ 26.000	\$ 26.000	\$ 52.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.872,0	\$ 655,2
Ingresos entre \$15.000 y \$25.000 por mes	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 50.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.872,0	\$ 655,2
	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 40.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.872,0	\$ 655,2
	\$ 18.500	\$ 18.500	\$ 37.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.872,0	\$ 578,5
	\$ 17.000	\$ 17.000	\$ 34.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.872,0	\$ 483,6
	\$ 15.500	\$ 15.500	\$ 31.000	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.872,0	\$ 378,1
	\$ 15.000,01	\$ 15.000,01	\$ 30.000,02	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ 1.872,0	\$ 276,1

Nota: el ejercicio se realiza con el tope en la remuneración sujeta a aportes al SIPA y a la obra social de \$28.000,65 vigente.

6 Asignación por Hijo y Zonas Geográficas

Históricamente se viene manteniendo un diferencial de monto en la asignación por hijo para el caso general y para 4 zonas diferentes:

La asignación por hijo tiene valores diferentes en la zona patagónica y además dentro de

ella misma se norman 3 niveles distintos; pero también toma valores diferentes en determinadas zonas de Catamarca, Salta y Jujuy tal como los más altos de la zona patagónica y en otras zonas de Salta y Mendoza como los más bajos de la zona patagónica

Cuadro N°10
Valores AFH en el Caso General y en las 4 Zonas

Ingreso del grupo Familiar	Monto de la Asignación por Hijo				
	General	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4
\$200 - \$3.200	\$ 340	\$ 340	\$ 733	\$ 680	\$ 733
\$3.200,01 - \$4.400	\$ 250	\$ 331	\$ 497	\$ 662	\$ 662
\$4.400,01 - \$6.000	\$ 160	\$ 318	\$ 477	\$ 635	\$ 635
\$6.000,01 - \$14.000	\$ 90	\$ 179	\$ 269	\$ 357	\$ 357
+\$14.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Abarca Provincias		La Pampa, Río Negro y Neuquén	Chubut		Santa Cruz y Tierra del Fuego
O Areas en Provincias	Todo el país excepto zonas 1 a 4	Formosa (Bermejo, Ramón Lista y Matacoz); Mendoza (Las Heras-Los Cuevas, Luján de Cuyo, Tupungato, Tunuyan, San Carlos- Pareditas, San Rafael-Venegas, Malargue, Maipú y Rivadavia); Salta (Orán, excepto ciudad)		Catamarca (Antofagasta de la Sierra); Jujuy (Cochinoca, Humahuaca, Rinconada, Santa Catalina-Suzques y Yavi); Salta (Los Andes, Sta Victoria, Rivadavia y Gral San Martín, excepto Tartagal ciudad)	

Debería entenderse la razón de estos disímiles valores en los montos de la asignación por hijo en el hecho que el Estado intentaría alentar o mantener el poblamiento de áreas menos beneficiadas por la condición natural y socioeconómica, o compensar zonas geográficamente de mayor costo de vida; sin embargo serían tratamientos disímiles dependiendo de cual fuera la razón de la elección de cada zona particular.

En la elección de compensar costo de vida difícilmente manteniendo el mismo tramo de ingreso algún grupo familiar acceda a dicha compensación. Por otro lado no debería dejar de pensarse si dados esos altos niveles de ingreso sería necesario mantener el beneficio en dichas áreas geográficas.

En la búsqueda de compensar condiciones socioeconómicas vulnerables, críticas o desfavorecidas necesariamente metodologías como la Encuesta Permanente de Hogares o equivalentes deberán ser las medidas que basen las selecciones.

Por último, una vez elegidas cuales áreas deben tener un trato diferencial, por las razones objetivas que las definan, es difícil justificar el mantener un trato diferenciado en el sistema formal de asignación por hijo de los trabajadores registrados coexistiendo con un sistema igual en todo el país de asignación universal por hijo para la población en peores condiciones socioeconómicas.

7 - Recomendaciones en la mejora del régimen.

La ampliación de cobertura del régimen de asignación por hijo marcó un cambio estructural en el enfoque de la política pública que tendió a reparar la injusta distribución del ingreso y del acceso a los bienes sociales que produce la interacción de las fuerzas productivas libradas al azar. El logro de la generalización a través de la AUH deberá reafirmarse como política de Estado y hasta constituirse en un nuevo derecho social de rango constitucional.

El tratamiento igualitario (como mínimo) de una única asignación por hijo por cada hijo en cada grupo familiar, cualquiera sea la modalidad del beneficio, se considera una política de piso de derechos que no debiera tener margen de discusión.

El monto de la asignación por hijo debería mantenerse no regresiva con el ingreso. Probablemente la forma más redistributiva sería un monto decreciente con el ingreso como el esquema actual pero sin introducir discontinuidades para lo cual en futuros cambios no deberían modificarse por ejemplo los tramos actuales.

La pérdida del valor de la asignación por hijo no debe constituirse en un escollo en la tendencia a la registración del trabajo, por tanto deberían tender a armonizarse los valores del beneficio y los tramos entre ambas modalidades (AFH y AUH).

En ese sentido es destacable que con el último cambio de 2013 se restauró la posibilidad que las familias tenían previo al cambio del cómputo del ingreso familiar de acceder a la asignación por hijo (ingresos de hasta \$10.400 antes, versus \$7.000, luego \$8.400 y actualmente \$15.000).

No podría dejar de pensarse la política pública conjunta, subsidios e impuestos, por tanto debería también tender a igualarse como mínimo el tratamiento de la deducción por hijo en el impuesto a las ganancias para la renta de las personas físicas en la cuarta categoría de dicho impuesto y el beneficio de la asignación por hijo.

En ese camino en el impuesto a las Ganancias probablemente debería estudiarse la modificación los tramos de ingresos imponibles y no seguir ampliándose las deducciones por carga de familia (al menos hijos), cuidando obviamente la no duplicidad del beneficio. En ese sentido es evidente la contradicción entre el tope de \$15.000,01 para la percepción de la AFH ante el no tope a la deducción permitida por hijo ante el impuesto a las ganancias y en el caso de parejas de trabajadores con la posibilidad de la doble descarga del mismo hijo.

La definición de las zonas, sus razones objetivas y que es lo que se pretende promover desde la política socioeconómica no puede dejar de replantearse en la construcción del régimen y la determinación de sus montos.

Heterogeneidad estructural: origen y evolución del concepto frente a los nuevos desafíos en el contexto de la mundialización del capital*

Por Mancini, Matías y Lavarello, Pablo

Resumen

El objetivo de este trabajo es analizar la evolución del pensamiento estructuralista latinoamericano a la luz de los cambios en la internacionalización del capital. Los pioneros de la escuela estructuralista, incluyendo los precursores del pensamiento de la CEPAL, analizaron las implicancias del carácter especializado y heterogéneo de una estructura económica periférica como la de Argentina en el contexto de la configuración de la economía mundial de la segunda postguerra. De acuerdo a estos autores, el desarrollo económico estaba limitado por una inserción tardía y dependiente en el sistema global de centro-periferia. Esto se expresaba en la famosa ley sobre la tendencia a la disminución de los términos de intercambio y en la reproducción persistente de la heterogeneidad estructural. A partir de los años '70 ciertos autores estructuralistas prestaron atención a las estrategias de las Corporaciones Multinacionales como determinante principal de las asimetrías estructurales durante la industrialización de posguerra. Esta línea de investigación, que combina las limitaciones estructurales para el desarrollo y los procesos de concentración/descentralización ha sido descuidada a partir de los años '80. Desde finales de los años '90 el enfoque de cadenas globales de valor ha devenido en el centro de interés de varios estudios sobre el desarrollo, sin embargo no ha sido analizado con una perspectiva centro-periferia estructural.

1. Introducción

Los pioneros de la escuela estructuralista latinoamericana, incluyendo los precursores del pensamiento de la CEPAL, analizaron en el contexto de la configuración de la economía mundial de la segunda postguerra las implicancias del carácter especializado y heterogéneo de una estructura económica periférica como la Argentina. Esta literatura sostendría que si bien la heterogeneidad y la tendencia a la diferenciación es un rasgo propio de toda economía capitalista, su carácter estructural -asociado a la persistencia de las disparidades en términos de productividad- es lo que distingue a las economías desarrolladas y subdesarrolladas.

Desde inicios del nuevo milenio asistimos a cambios en la configuración de la mundialización del capital y a nuevos desafíos para las economías periféricas. Por un lado, el fenómeno de descomposición internacional de los procesos productivos en la industria manufacturera asume un carácter más selectivo y orientada hacia países periféricos de gran tamaño de mercado y disponibilidad de mano de obra de bajo costo. Asociado a ello, la mayor demanda de bienes salario por la industrialización en estos países revierte la caída de los términos de intercambio de varios países de la región (entre los que se incluye Argentina), aunque no existe consenso en la literatura sobre el carácter tendencial o meramente coyuntural de esta reversión. Estos cambios redefinen las relaciones Centro-Periferia, con efectos sobre la HE y la especialización productiva

*) Este trabajo forma parte de discusiones llevadas adelante en el marco del Proyecto "Inserción internacional y heterogeneidad estructural en Argentina: determinantes micro, meso y macroeconómicos", del Programa de Incentivos de la UNLP, y representa una síntesis de la versión presentada en las XIV Jornadas Interescuelas/Departamento de Historia, Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, 2 al 5 de octubre de 2013. Las opiniones son exclusiva responsabilidad de los autores.

(Abeles et al., 2013).

En esta nota realizamos una rápida revisión del concepto de HE abordado por la literatura estructuralista latinoamericana, prestando particular atención a las especificidades propias a cada período histórico, e identificando a su vez los mecanismos que explican su persistencia. A partir de ello nos interrogaremos cómo frente a las nuevas condiciones internacionales el cambio estructural puede asumir distintos senderos que pueden ser (o no) consistentes con la reproducción de la heterogeneidad productiva.

2. Los antecedentes del concepto de Heterogeneidad Estructural: El aporte seminal de Prebisch y la problemática de las estructuras productivas periféricas

En el trabajo considerado el aporte seminal del pensamiento estructuralista latinoamericano, Prebisch (1986) argumentó que los condicionantes estructurales al desarrollo de los países de la Periferia consistían por un lado en la tendencia a la caída de los términos de intercambio de los países especializados en la exportación de materias primas, y por el otro en la consolidación al interior de los países periféricos de diferencias persistentes en sus productividades como consecuencia de la desigual penetración del progreso técnico entre sectores.

Respecto al segundo condicionante mencionado, Prebisch concebía a las economías periféricas como sistemas duales, ya que la técnica moderna sólo había penetrado en las actividades de exportación destinadas a abastecer de materias primas y alimentos a los países industriales, subsistiendo extensas regiones con formas de producción precapitalistas.

El análisis de Prebisch tenía en cuenta las condiciones históricas y por lo tanto era inherentemente dinámico en el sentido de que los condicionantes estructurales internos al desarrollo estaban enmarcados en las sucesivas etapas del proceso de difusión y apropiación de las innovaciones tecnológicas desde los países centrales hacia el resto de la Periferia. De esta manera, Prebisch adopta un abordaje histórico-estructural basado en la relación Centro-Periferia en el que la polarización interior de las economías latinoamericanas es una expresión del desarrollo de la economía mundial y de la difusión global del progreso técnico que emerge en las economías industriales.

Asimismo, la desigual penetración de la técnica moderna al interior de los países latinoamericanos bajo el modelo agro-exportador generaba dificultades que obstruían el proceso de industrialización. Principalmente porque la baja productividad de la economía, con excepción del sector exportador, impactaba sobre los niveles de ingreso medio y provocaba problemas de insuficiencia dinámica por el bajo nivel de ahorro en relación a la acumulación de capital que exigían las nuevas técnicas de producción. El carácter exógeno del progreso técnico en la Periferia (absorción e importación de bienes de capital difundidos desde el centro) impedía una dinámica virtuosa entre los aumentos de productividad, la expansión del empleo y la mayor demanda agregada, como aconteció en la transformación industrial de los países centrales durante el siglo XIX.

En definitiva, Prebisch entendió que el proceso de industrialización y los condicionantes internos que lo dificultaban debían enmarcarse en las características peculiares que tomaba la propagación del progreso técnico desarrollado en el Centro durante la etapa de la segunda postguerra. Esto exige repensar en la actualidad como se difunden las

nuevas tecnologías sujetas a las nuevas modalidades de expansión del capital.

3. Heterogeneidad estructural: su naturaleza e implicancias en el marco de la industrialización por sustitución de importaciones

En una serie de trabajos Pinto (1970, 1973) resaltó que el desarrollo de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) no había logrado corregir el problema de las marcadas disparidades de productividad entre estratos productivos que se había observado en las economías duales sino que lo había modificado y pronunciado, y acuñó el concepto de “heterogeneidad estructural” para referirse a este fenómeno.

Además, Pinto destacó el carácter dinámico de la problemática que se reflejaba en la persistencia de los contrastes de productividad. La tendencia de las economías centrales apuntaba hacia una mayor homogeneización como resultado de una mayor difusión y mejor distribución de los “frutos del progreso técnico” entre unidades productivas. Por el contrario, las economías latinoamericanas mostraban un crecimiento de carácter desequilibrado que tendía a reproducir la HE.

Respecto a los mecanismos que tendían a reforzar e incluso ampliar la HE durante la ISI, la tesis principal de Pinto consistía en que la tendencia espontánea de los sectores modernos apuntaba en la dirección de una menor “irradiación” hacia la periferia interna y una mayor concentración (o apropiación) de los aumentos de productividad.

El proceso de “irradiación” quedaba bloqueado por la baja tasa de absorción de empleo por parte de las nuevas actividades dinámicas. Principalmente en la segunda fase de la ISI donde los sectores ejes fueron los bienes de consumo duradero, especialmente los “pesados” -automóviles, televisores, heladeras- con un alcance limitado a ciertos segmentos de la sociedad con altos ingresos, la “gran contradicción” surgía de la disociación entre una estructura de producción acorde a los niveles de ingreso y demanda de países avanzados, y una estructura de gasto determinada por un bajo nivel del ingreso y una desigualdad distribución del mismo. La modalidad de crecimiento requería entonces la dilatación del mercado implementándose mecanismos de financiación del consumo (de bienes durables) destinados a extender la demanda de los grupos privilegiados. De esta manera, una parte significativa de los excedentes era destinada al financiamiento del consumo en pos de satisfacer formas de consumo opulentas en detrimento del capital reproductivo. Por consiguiente, la modalidad de crecimiento no lograba incluir a toda la sociedad ni como consumidores ni como trabajadores- manteniendo gran parte de la estructura de empleo en los sectores “marginales”.

4. La heterogeneidad estructural frente a la internacionalización productiva de posguerra

Desde la posguerra y de manera creciente comenzaron a observarse cambios en el sistema económico mundial moldeados por la conformación de empresas transnacionales cuyas estrategias de expansión hacia países subdesarrollados implicaron modificaciones en las estructuras internas de estos países. Este fenómeno fue advertido por Sunkel (1970, 1978) para analizar la configuración de nuevas formas de interacción entre las economías del Centro y la Periferia y mostrando cómo las estrategias de las EMN retroalimentan la HE a partir de la coexistencia en los países de la Periferia de un núcleo transnacionalizado y un conjunto amplio de actividades que se

encuentra fuera del sector moderno.

La HE según Sunkel surgía de los comportamientos de las empresas trasnacionales: por sus escasos encadenamientos hacia el resto de los sectores que imposibilitaban la emergencia de un complejo industrial integrado, por sus posiciones dominantes en las industrias, y porque los desarrollos tecnológicos permanecían centralizados en las casas matrices situadas en los países centrales.

Bajo esta visión el análisis del subdesarrollo exigía entonces un enfoque global del sistema económico mundial, entendiendo el mismo como un sistema jerarquizado que se manifiesta en relaciones de dependencia entre países hegemónicos y países subordinados y, también, en una polarización al interior de los países de la Periferia entre las actividades modernas y aquellas marginadas y dependientes. Los cambios en las estrategias del capital internacional generaban la simultaneidad de un proceso de integración internacional junto a un proceso de desintegración nacional en la Periferia.

5. La nueva teoría del desarrollo: el progreso tecnológico como motor del cambio estructural

Durante los años '80 el eje de análisis del enfoque estructuralista fue centrándose en la problemática de la restricción externa. La competitividad sistémica surge como concepto unificador de distintas problemáticas. En particular, Fajnzylber (1983; 1989) va a continuar señalando la importancia del proceso de industrialización y la creación de un "núcleo endógeno de progreso técnico", como requisito ineludible del desarrollo.

Después de una década en el que el abordaje del cambio estructural iba a ser reemplazado por visiones microeconómicas del progreso técnico, ya hacia fines de los años 2000, esta problemática volvería a ocupar un lugar central en los documentos institucionales de la CEPAL. El arribo de gobiernos populares a la región reabrió gradualmente el debate sobre la necesidad de políticas industriales. La nueva teoría del desarrollo enmarcada en la escuela estructuralista (CEPAL-IDRC, 2007; CEPAL, 2008; Cimoli y Porcile, 2009; Cimoli, et al., 2005) retoma las ideas de los pioneros sobre la necesidad del cambio estructural como vía para corregir la especialización y HE de las economías de AL y sus problemas sobre el estrangulamiento externo. No obstante, se diferencian en dos aspectos.

En primer lugar, se retoman aspectos relevantes de la vinculación entre cambio estructural y progreso técnico desde una perspectiva neoschumpeteriana (Dosi, et al. 1988). El cambio estructural depende de la dinámica tecnológica afectando a su vez el crecimiento de largo plazo y el patrón de especialización internacional.

En segundo lugar, y asociado a este primer aspecto, la noción de cambio estructural muta desde una visión a "un dígito" en la que la industria debería ir ganando espacio sobre la actividad agropecuaria y las actividades de servicios tradicionales, hacia una mayor desagregación de los procesos. De esta manera, distintas tipologías elaboradas por la literatura neoschumpeteriana son adaptadas a las condicionales locales y se presta atención a los efectos de difusión intersectorial de los aprendizajes tecnológicos. Estos autores operacionalizan estos procesos a partir del peso en el valor agregado de ciertas ramas manufactureras específicas denominadas "ingeniería intensivas" o "difusoras del conocimiento", las cuales se caracterizan por su potencial de establecer encadenamientos intersectoriales y permitir la difusión del progreso técnico hacia el resto del tejido productivo y generando así un aumento de productividad en una extensa gama de sectores (Cimoli, et al. 2005; Katz y Stumpo, 2001).

Por otro lado, ciertos trabajos recogen los aportes de autores de tradición poskeynesiana para analizar la relación compleja existente entre crecimiento y cambio estructural (Ocampo, 2005; Cimoli y Porcile, 2009). Se sostiene que el desarrollo económico está asociado tanto a los esfuerzos desde la oferta vinculados al aprendizaje y al desarrollo de capacidades tecnológicas con la importancia de la demanda agregada.

En estos trabajos se hace referencia en forma explícita la tesis poskeynesiana de la causación acumulativa, en la que los aumentos de largo plazo en la productividad se retroalimentan mutuamente con el crecimiento sostenido. Esta tesis se explicaría, por la presencia de economías de escala dinámicas asociadas a innovaciones y a aprendizajes microeconómicos y a la existencia de economías externas intersectoriales e intrasectoriales asociadas a la especialización.

En ese marco, la posibilidad de un circuito virtuoso como el descrito dependerá del sendero de cambio estructural elegido, es decir de la importancia de los aprendizajes y de los encadenamientos productivos a nivel meso y microeconómico (Ocampo, 2005). Por un lado existen dos casos polares, uno de senderos de cambio estructural que se apoyan en sectores de bajo aprendizaje y bajos encadenamientos propio de las actividades de enclave basadas en RRNN, otro de altos aprendizajes y encadenamientos, con fuertes economías de escala y de especialización dinámicas. También existen casos mixtos: por un lado, casos de senderos en los que se combinan bajos encadenamientos y aprendizajes relevantes, como es el caso de industrias insertas en industrias altamente internacionalizadas como las industrias de ensamble, en el que el efecto innovador se ve rápidamente erosionado por sus limitados efectos de encadenamiento local a proveedores; y finalmente, actividades con altos grados de encadenamientos locales pero con escasas oportunidades de aprendizajes, como es el caso de las actividades de construcción o textiles, que absorben mano de obra.

Este tipo de abordajes posibilitó plantear un puente entre las problemáticas macroeconómicas del crecimiento con una visión de cambio estructural que busca indagar en distintos senderos posibles y sus limitaciones para el desarrollo. Aunque no lo menciona en forma explícita, este enfoque permitiría dar cuenta de las complejas interacciones entre las estrategias de las empresas multinacionales y los condicionantes estructurales al desarrollo.

6. Reflexiones finales: Nuevos desafíos en el contexto de las cadenas globales de valor

En el contexto del proceso de internacionalización del capital productivo materializado en el radicación de empresas filiales en países subdesarrollados, la HE expresaba la coexistencia de un núcleo transnacionalizado y un conjunto de actividades atrasadas que se encontraba fuera del sector moderno. Sin embargo, en las últimas décadas se asiste a cambios en la configuración de la mundialización que implican nuevos desafíos para las economías periféricas en la medida que reconfiguran las modalidades de articulación entre el núcleo transnacionalizado y el resto del sistema nacional.

Estos cambios obedecen a una nueva fase de la internacionalización del capital en el que los procesos de liberalización y desregulación alteran las modalidades de expansión del capital a escala mundial e implican una mayor desarticulación de los sistemas nacionales de innovación (Chesnais, 1994; Lavarello, 2004). Este proceso se inicia en los años '70 con la crisis del fordismo en los países centrales y las reformas de liberalización y desregulación de mercados de capitales en los años '80. Bajo el impulso de estas

reformas la centralización de los capitales financieros y su despliegue a partir de su participación en las estructuras de propiedad de las grandes empresas, van a condicionar las estrategias de las transnacionales requiriendo cambios en su estructura organizacional.

Estos cambios se expresan en nuevas configuraciones de las EMN que pasan de estrategias y formas de organización basadas en la instalación de "filiales réplica" de sus casas matrices hacia formas de organización concebidas a escala global. La estrategia de las EMN ha virado hacia la racionalización y la externalización de actividades antes desarrolladas internamente concentrándose en las actividades centrales. Este proceso ha sido facilitado por un lado, por los cambios en las tecnologías de coordinación tras la emergencia de las nuevas tecnologías de información y comunicación, y por el otro, debido al desarrollo en la Periferia de nuevas capacidades productivas pasibles de ser integradas en una organización descentralizada.

Esta literatura se centra exclusivamente en procesos organizacionales, impidiendo estudiar las relaciones entre la internacionalización de los procesos productivos y la dinámica global del capitalismo. Esto requiere repensar al proceso de internacionalización del capital desde la óptica de los grupos multinacionales en la nueva etapa de la mundialización financiera (Chesnais, 1994). La internacionalización productiva ha dado lugar a una creciente descomposición internacional de los procesos de producción en la industria manufacturera conformando cadenas globales de valor (Gereffi et al., 2005).

Los procesos de internacionalización productiva permiten a los capitales el desarrollo de economías de especialización a escala mundial pero son altamente selectivas limitando su expansión a ciertos países y actividades de sus cadenas de valor. Las estrategias de externalización de las actividades de manufactura por las EMN y de retención de las actividades de I&D en sus casas matrices conlleva una continuidad en la dependencia tecnológica de los países periféricos respecto a los centros industriales. Es posible sostener que el pasaje de la estrategia clásica de las multinacionales a las estrategias globales refuerza las tendencias identificadas en los trabajos de Sunkel en los años '70. En este contexto, es de prever que los problemas de HE por la existencia de un núcleo transnacionalizado sólo cambiarían su modalidad: desde la presencia de filiales réplicas instaladas en la Periferia con el objeto de abastecer al mercado interno a empresas subsidiarias con mayor grado de especialización internacional (atraídas por ventajas de mercado pero también de mano de obra calificada a bajo costo) pero con nulos encadenamientos productivos con el resto de la economía doméstica y un conjunto de empresas nacionales que funcionan como proveedoras de las EMN de acuerdo al patrón de coordinación de la cadena que imponga la empresa global.

En ese marco, los procesos de internacionalización del capital pueden bloquear el desarrollo local de sectores difusores de conocimiento, o al menos presentar un sesgo hacia algunos de los senderos de cambio estructural señalados por Ocampo en desmedro de otros más dinámicos. Esto permite prever distintos escenarios dependiendo de la decisión soberana de los Estados Nacionales de llevar adelante una política de industrialización

.Bibliografía

Abeles, Martín, Pablo Lavarello, y Haroldo Montagu (2013), "Heterogeneidad estructural y restricción externa en la economía argentina," en Ricardo Infante y Pascual Gerstenfeld (eds.), *Hacia un desarrollo inclusivo. El caso de la Argentina, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el*

- Caribe (CEPAL) y Organización Internacional del Trabajo (OIT).
- CEPAL-IDRC (2007), "Progreso técnico y cambio estructural en América Latina", Documentos de proyectos, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- CEPAL (2008), La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades. Santiago de Chile, CEPAL.
- Cimoli, Mario y Gabriel Porcile (2009), "Sources of learning paths and technological capabilities: an introductory roadmap of development process" *Economics of Innovation and New Technology*, vol.18 nro. 7, pp. 675-94.
- Cimoli, Mario, Gabriel Porcile, Annalisa Primi, y Sebastián Vergara (2005), "Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina," en Mario Cimoli (ed.), *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, Santiago de Chile, Cepal.
- Chesnais, François (1994), *La mondialisation du capital*, París, Syros.
- Dosi, Giovanni, Christopher Freeman, Richard Nelson, Gerald Silverberg, y Luc Soete. (1988), *Technical Change and Economic Theory*, London y New York, Francis Pinter y Columbia University Press.
- Fajnzylber, Fernando (1983), *La industrialización trunca de América Latina*, Mexico, D.F., Nueva Imagen.
- Fajnzylber, Fernando (1989), "Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío": comparación de patrones contemporáneos de industrialización.", *Cuadernos de la CEPAL*.
- Gereffi, Gary, John Humphrey, y Timothy Sturgeon (2005), "The governance of global value chains." *Review of International Political Economy*, vol. 12 nro. 1, pp. 78104.
- Katz, Jorge y Giovanni Stumpo. (2001), "Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional", *Revista de la CEPAL*, 75.
- Lavarello, Pablo (2004), "Estrategias empresariales y tecnológicas de las firmas multinacionales de las industrias agroalimentarias argentinas durante los años noventa.", *Desarrollo económico*, vol. 44 nro. 174.
- Ocampo, José Antonio (2005), "Economic Growth and the Dynamic of Productive Structure," en José Antonio Ocampo (ed.), *Beyond reforms: structural dynamics and macroeconomic vulnerability*, Washington, DC, World Bank y Stanford University Press.
- Pinto, Aníbal (1965) "Concentración del proceso técnico y de sus frutos en el desarrollo Latinoamericano", *El Trimestre Económico*, vol. 32 nro. 125(1) pp. 3-69.
- Pinto, Aníbal (1970), "Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de la América Latina", *El Trimestre Económico*, vol. 37 nro. 145(1), pp. 83-100.
- Pinto, Aníbal (1973), "Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina", *Inflación: raíces estructurales*, pp. 104-40., México, D.F, Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, Raúl. (1986), "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", *Desarrollo Económico*, vol. 26 nro. 103, pp. 479-502.
- Prebisch, Raúl (1998), "Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano", en CEPAL (ed.), *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados*. Santiago de Chile FCE/CEPAL.
- Sunkel, Osvaldo (1970), "Desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desigualdades espaciales; hacia un enfoque totalizante", *Eure*, vol. 1 nro. 1, pp. 13-49.
- Sunkel, Osvaldo (1978), "La dependencia y la heterogeneidad estructural.", *El Trimestre Económico*, vol. 45 nro. 177(1), pp. pp. 3-20.

Análisis en torno al excedente y su acumulación*

Por Gerardo De Santis y Julián Barberis

Resumen

El presente trabajo aborda el concepto de excedente en el marco de la teoría del desarrollo propuesta por la escuela Estructuralista latinoamericana, principalmente sobre dos autores centrales: Raúl Prebisch y Celso Furtado. En este sentido, observamos que luego de una primera etapa donde el concepto del excedente no era considerado, dicho concepto comenzó a ser introducido indirectamente para ir tomando cuerpo y ser cada vez más valorado como un instrumento que permite explicar la acumulación en un país periférico. Esa temática tuvo su apogeo alrededor de los años 80 con los escritos de Celso Furtado (1978) y Raúl Prebisch (1981). Después del predominio observado durante las décadas del 80 y 90 por la teoría neoclásica donde el estudio del mismo se dejó de lado, el tema se retoma en el siglo XXI.

Introducción

La acumulación de capital se origina en el hecho de que cualquier sociedad, aun las que tienen los niveles más bajos de productividad, puede crear un excedente, es decir, producir más allá de lo necesario para la supervivencia de sus miembros. Si ese excedente se consume puede mejorar momentáneamente las condiciones de vida de la población, pero sin generar ninguna alteración en la capacidad productiva. Sin embargo, cuando las sociedades logran acumular el excedente productivamente, es decir transformarlo en factores de producción, pueden mejorar la capacidad productiva y así consolidar un proceso de desarrollo que lograría una mejora en los estándares de vida de la población.

El estudio del excedente nos lleva implícitamente a abordar temas como la puja distributiva, el rol del Estado en los procesos de acumulación y la distinción entre acumulación dentro o fuera del sistema productivo. Todos estos temas fueron tratados en los análisis de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) a lo largo de sus 60 años, a través de teorizaciones que contrastaban cómo eran los procesos de crecimiento, de progreso técnico y los patrones de comercio internacional entre las estructuras económicas y sociales de los países "periféricos" y las del "centro". Es decir, en el marco de las relaciones centro-periferia.

En esta teorización, los pioneros de la escuela Estructuralista explicaron que uno de los resultados de la expansión capitalista del siglo XVIII había sido la conformación de estructuras duales (subdesarrolladas) en los países de América Latina. Esto exigía un análisis del subdesarrollo como un proceso histórico autónomo, es decir, sin utilizar las teorías y marcos analíticos comúnmente utilizados para entender las dinámicas del centro. En ese sentido, con el fin de estudiar y explicar la desigualdad social generada como consecuencia de la estructura dual, desarrollaron el concepto de excedente tal cual lo conocemos en la actualidad. A su vez, para encausar un proceso endógeno de

*) Este trabajo forma parte de discusiones llevadas adelante en el marco del Proyecto "Inserción internacional y heterogeneidad estructural en Argentina: determinantes micro, meso y macroeconómicos", del Programa de Incentivos de la UNLP, y representa una síntesis de la versión presentada en las XIV Jornadas Interescuelas/Departamento de Historia, Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, 2 al 5 de octubre de 2013. Las opiniones son exclusiva responsabilidad de los autores.

desarrollo en la periferia, los pensadores de la escuela estructuralista entendieron la necesidad de que ese excedente sea acumulado productivamente.

Formación de la periferia

La dinámica agroexportadora de las economías duales presentaba el siguiente funcionamiento: la radicación de empresas provenientes del núcleo dinámico (Inglaterra) generaba un mercado interno cuya amplitud iba a estar determinada, principalmente, por la cantidad de mano de obra del sector pre-capitalista que iba a ser absorbida, y ello dependía de la combinación entre el tipo de actividad donde se insertaba la empresa y la dotación (grado de diversificación) de recursos naturales del país.

Así, tomando casos estilizados, cuando la inserción era en actividades extractivas o de recolección (que requieren poca mano de obra), el impacto en el país periférico era débil y la economía quedaba conformada con un sector dinámico pequeño inserto en el comercio internacional y con alta productividad, y un sector mayoritario en términos de población, atrasado y de baja productividad. El otro caso se presentaba cuando el país tenía una diversificada dotación de factores (como Argentina) que permitía que la radicación inicial de las empresas tuviera un impacto mayor, demandando más mano de obra, permitiendo el desarrollo de otras actividades productivas y creándose así un mayor mercado interno. En este último caso, el país periférico exportaba materias primas y/o bienes primarios y, a raíz de ello, obtenía divisas para importar los bienes manufacturados destinados a abastecer al mercado interno. Se generaba así una fuerte dependencia del centro respecto a los bienes industriales.

Esta dinámica funcionó hasta 1930, cuando la crisis provocó el corte de los flujos comerciales y un derrumbe de los sistemas de pagos, la caída de los precios de las exportaciones, un desplome de la demanda de los centros y de las transferencias de capitales. Esta situación afectó el funcionamiento de las economías con estructuras duales que, como no podían vender sus productos y no tenían acceso a divisas para pagar sus importaciones, se enfrentaron a una restricción externa que interrumpió su dinámica de acumulación.

En este contexto, el mercado interno quedaba desabastecido, lo que motivó el surgimiento de un tercer sector, el industrial que, a través de un proceso de sustitución de importaciones, iba a consolidarse como el sector local encargado de abastecer la demanda interna. Entonces, las economías periféricas comenzaron a tener ya no dos sino tres estratos productivos: El núcleo internacionalizado moderno (exportador de materias primas), el sector marginado atrasado (que absorbía la parte más significativa de mano de obra) y el nuevo sector industrial, con actividades vinculadas a la producción de manufacturas para el mercado interno. El tamaño de este nuevo sector industrial iba a depender del volumen del mercado interno al cual abastecía que, como dijimos, estaba determinado por el impacto que había tenido la inserción del capital sujeta al tipo de actividad y la dotación de recursos del país.

Además dentro de este tercer sector, si las condiciones lo permitían, podía darse el surgimiento de un sub-sector, compuesto por industrias que fabricaban bienes de capital e insumos básicos que iba a abastecerlo, generándose así una menor dependencia de insumos importados.

Excedente: apropiación y acumulación

En el período entre guerras y con la emergencia de la crisis mundial tal cual fue descrito

en la sección anterior, las economías periféricas comenzaron un proceso de industrialización promovido por el rápido crecimiento económico y las nuevas condiciones externas -principalmente la imposibilidad de obtener divisas frente a la caída de la demanda mundial de los productos primarios-. En ese contexto Prebisch, que investigaba sobre el proceso que estaba viviendo la periferia, fue uno de los primeros en cuestionar la validez universal de la teoría sobre la división internacional del trabajo (Smith-Ricardo), planteando que el fruto del progreso técnico no se reparte homogéneamente para todos los países que comercian, sino que el mismo es mayormente apropiado por el centro vía el deterioro de los términos de intercambio que sufre la periferia.

El diagnóstico imponía entonces que los países subdesarrollados tenían que buscar la forma de retener parte de los frutos del progreso técnico para elevar el ingreso medio, y para ello debían industrializarse. Por lo tanto, se tornaba imprescindible un proceso de acumulación productiva. La pregunta a contestar era entonces: ¿qué acumular?.

Inicialmente Prebisch (1949) no hizo referencia al excedente, quizás porque al considerar que el mismo era escaso en las economías periféricas, por su bajo ingreso medio, no podía financiar un proceso sustantivo de acumulación de capital. Por eso consideró a la inversión extranjera directa y al ahorro externo como propuesta para financiar un proceso de desarrollo, dándole central importancia al tema de las divisas porque las economías periféricas: 1) tenían una estructura productiva dependiente de insumos importados; 2) sufrían una fuerte remisión de utilidades de las inversiones extranjeras directas y, 3) padecían el deterioro de los términos de intercambio.

Posteriormente, Furtado (1961) avanzó sobre la idea de que el financiamiento debía ser exógeno al inicio (ya que el excedente era chico) pero, a diferencia de Prebisch, aclaró que la posterior existencia de un excedente, por más exiguo que sea, iba a permitir la acumulación dentro del sistema productivo, la cual redundaría en un incremento del ingreso medio, un mayor excedente y la posibilidad de que el proceso comenzara a financiarse endógenamente. Es decir, Furtado centraba la discusión en cómo debía ser acumulado el excedente para influir positivamente sobre el proceso de desarrollo. Entonces la pregunta ya no era ¿qué acumular?, sino ¿cómo?.

La dinámica en los países del centro era simple. En primer término aparecían los factores exógenos (como el impulso de la demanda externa), provocando la creación ocasional o permanente de un excedente de producción que daba la posibilidad de iniciar un proceso de desarrollo sin previa acumulación de capital propio. En ese primer tramo se logra generar un aumento del ingreso real de los sectores directamente ligados al comercio exterior, generando una ganancia adicional (excedente) disponible para ser acumulada (inversión). Con la inversión se incrementa la productividad media, y con ello el ingreso medio real de la sociedad (aumento de los salarios reales), y a raíz de ello aumenta el nivel de consumo, tanto en volumen como en diversificación. La mayor demanda genera una presión sobre los precios que va a aumentar la posibilidad (rentabilidad) de inversiones en esos sectores. Esa posibilidad de incorporar la riqueza al sistema productivo va a generar un nuevo aumento de la productividad y el proceso volverá a comenzar. A medida que la economía vaya incrementando la inversión, la importancia relativa del impulso externo en el proceso de crecimiento tenderá a disminuir, hasta llegar a un financiamiento primordialmente endógeno.

No obstante, esta dinámica podía ser considerada cierta en las economías del centro, pero no en la periferia, básicamente por dos problemas: la regresiva distribución del ingreso y la mala utilización del excedente.

Prebisch (1963) en el marco de la discusión en torno a los límites que la distribución regresiva del ingreso y el mal uso del excedente tenían sobre la posibilidad de acumular una mayor porción del excedente plantea: "No hay otro modo asequible de responder a estas dos exigencias (acumular y distribuir), que atacando directamente una de las contradicciones más relevantes en el desarrollo latinoamericano: la notoria deficiencia de la acumulación de capital exigida por la tecnología contemporánea frente al módulo exagerado de consumo de los grupos de altos ingresos.

Una política de austeridad que abarcara sobre todo a este grupo social, y la aportación complementaria de recursos internacionales, harían posible acrecentar la acumulación de capital y alcanzar aquel objetivo de crecimiento del ingreso por habitante, a la par que la política redistributiva se encargaría de hacer llegar el incremento de ingreso obtenido de esa manera a los estratos inferiores del conjunto social" (Prebisch, 1963. p 432 en 50 años de la CEPAL.

El planteo estaba orientado a limitar la acumulación fuera del sistema productivo (el mayor consumo suntuario como consecuencia de la regresiva distribución del ingreso) mediante acciones del Estado que "orienten" la acumulación para alcanzar el objetivo del desarrollo.

Complementado esta línea de análisis, hacia fines de la década del 70, Furtado (1978) desarrolló una teoría sobre el proceso de acumulación donde el tema central fue las formas desiguales de apropiación de los frutos del aumento de productividad (excedente). De ella se desprende que la productividad del trabajo y el grado de desigualdad social (distribución del ingreso) determinan en una sociedad el nivel de excedente, al cual definía como la diferencia entre la producción real y el costo social de reproducción del conjunto de la sociedad (nivel de vida de los trabajadores manuales). El costo de reproducción estaba compuesto por un componente monetario (salario) y uno no monetario (beneficios sociales que brindaba el Estado), y su evolución en el tiempo iba a estar determinada por el aumento o no de la productividad laboral y la capacidad de una sociedad para influir a su favor sobre el destino del producto social.

En base a esta teorización, Furtado quería demostrar lo importante que era para una sociedad poder definir la magnitud de su excedente, sus formas de apropiación, y el destino o utilización. Y en este último punto se cuestionaba la visión no intervencionista de esa época, ya que el rol del Estado era fundamental porque influía en el proceso de acumulación productiva e innovación y determinaba el componente no monetario del costo social de reproducción.

Resumiendo, en la década del 60 tanto Furtado (1961) como Prebisch (1963) plantearon que el excedente era importante para financiar el proceso de desarrollo. Pero sus estudios fueron más teóricos y se centraron en entender cómo era el mecanismo a través del cual un país periférico podía alcanzar un proceso de desarrollo, sin indagar sobre las estructuras que había en la sociedad y cómo ellas podían condicionar dicho proceso. Luego, a fines de la década del 70 y principios de los 80, ambos autores incorporaron en su análisis tanto la estructura social como la de poder, que definía cómo se apropiaban los frutos del progreso técnico.

Como ya mencionamos, el primer escrito fue el de Furtado en 1978, y con éste culminó una década en donde el concepto de excedente no sólo comenzó a ser relevante a la hora de pensar el financiamiento de la inversión sino que, además, tuvo su mayor desarrollo teórico incluso con el desarrollo de un modelo para calcular su magnitud. El siguiente aporte fue el de Prebisch al inicio de la década siguiente, quien definió al excedente como "...aquella parte del fruto de la creciente productividad que, en la medida

en que no fue compartido por la fuerza de trabajo en el juego espontáneo del mercado, tiende a quedar en manos de los propietarios de los medios productivos, además de la remuneración de su trabajo empresarial" (Prebisch, 1981. p 56).

Luego de estos escritos, el estudio del excedente fue dejado de lado durante las décadas del 80 y 90 donde predominó el pensamiento neoclásico. Recién a partir de los años 2000 se retoma la discusión en torno al excedente, donde se sostiene que el crecimiento del PBI per cápita está estrechamente relacionado con la diversificación de la estructura productiva y el cambio en el patrón de inserción internacional. Subyace entonces el problema sobre cómo acumular el excedente en las economías periféricas para transformar la estructura productiva.

En este marco, el patrón de inserción internacional también emerge como un factor determinante del potencial de crecimiento, y es un reflejo de la competitividad de los países que a su vez depende del aumento de la productividad en relación al centro, medida esta última según la brecha tecnológica de los sectores productivos (grado de diversificación y complejidad). Es decir, se debe reorientar la estructura productiva y exportadora hacia los bienes de mayor contenido tecnológico y mayor elasticidad ingreso en la demanda, y ello se va a lograr con una fuerte reinversión del excedente.

En definitiva, como el sistema capitalista tendía a reproducir un carácter jerarquizado entre el centro y la periferia, la discusión central consiste en cómo reorientar el excedente para modificar la estructura productiva y romper con esa lógica.

En ese sentido, en la última década apareció una nueva visión que centra la importancia en analizar quién (sectores/ empresas/estado) capta una mayor parte del excedente y logra aplicarlo a la acumulación. De esta visión surgen dos alternativas posibles: una aplicar una regulación a las actividades más productivas (agro en nuestro caso) y que ello posibilite apropiarse una mayor parte del excedente y aplicarlo a la acumulación dentro de ese sector, dando como resultado un proceso de desarrollo compatible con una especialización en recursos naturales.

La visión contrapuesta sostiene que no es compatible ese uso del excedente con el desarrollo, simplemente porque cuando se invierte el excedente en actividades intensivas en recursos naturales hay, por un lado, menos capacidad de apropiarse el excedente en el futuro porque el mismo comienza a achicarse vía la tendencia al deterioro de los términos de intercambio y, a su vez, porque esas actividades tienen un magro encadenamiento productivo interno que no impulsaría cambios en la estructura productiva. Se retoma así la idea de Prebisch de criticar los tipos de desarrollos centrados en la producción y exportación de bienes primarios (por su incapacidad de apropiarse los frutos del progreso técnico), aunque se considera el rol fundamental que tales actividades tienen en una estrategia global de desarrollo.

Conclusión

Las categorías centrales en la producción intelectual del estructuralismo tuvieron un hilo conductor que fue el examen de las formas de apropiación y utilización de los frutos del progreso técnico en el marco del sistema centro-periferia de relaciones económicas.

Dentro de ese examen, sostuvieron que vía el deterioro de los términos del intercambio los frutos del progreso técnico se concentraban en el centro y no en la periferia. Por ello, en una primera instancia el planteo consistió en que la industrialización era indispensable para lograr el desarrollo, aunque se consideraba difícil de lograr con el excedente propio por la baja productividad media (ingresos medios cercanos a los de subsistencia). Por lo

tanto para financiar al proceso de acumulación había que incorporar parte del excedente que estaba afuera (o sería excedente de otras economías?) (ahorro del resto del mundo).

Luego, en la década del 60, se empezó a ver que en realidad había una parte del fruto del progreso técnico que sí se quedaba dentro de las economías periféricas, pero que era mal utilizado y acumulado improductivamente.

Posteriormente, una nueva escalada en ese examen, llevó a los dos autores centrales (Prebisch y Furtado) a plantear que el excedente era relevante, pero que no era reinvertido para industrializar, desarrollar estos países y revertir la parte del progreso técnico que se perdía por el deterioro de los términos de intercambio.

Los mismo autores habiendo observado que el sector privilegiado era el que se apropiaba de los frutos del progreso técnico (por la alta concentración de la propiedad y la distribución desigual del ingreso), y que ello restringía la inversión y limitaba el crecimiento, proponen avanzar en la construcción de una teoría social global que analice las relaciones sociales y de poder, la cual era necesaria para explicar por qué el excedente iba a la acumulación improductiva y no a la productiva. En esa nueva teoría, sostienen que el Estado debía intervenir para rectificar ese tipo de acumulación y redireccionarla hacia la acumulación productiva, en pos de la industrialización y el avance tecnológico, difundiendo el bienestar general vía la generación de empleo.

Las líneas de investigación durante las décadas del 80 y 90 (sesgadas por los lineamientos de la teoría neoclásica) tuvieron una visión particular de la acumulación de capital y al progreso técnico: quedaba todo en las decisiones de las multinacionales.

Finalmente, la temática fue retomada en el siglo XXI y, si bien mantiene los rasgos centrales planteados por Prebisch y Furtado, tuvo una nueva conceptualización sobre el excedente y el proceso de acumulación: reorientar la modalidad productiva y exportadora hacia los bienes de mayor contenido tecnológico y de mayor dinámica en la demanda mundial y, al mismo tiempo.

Así, en el marco de un nuevo escenario internacional, y por lo tanto una nueva modalidad de relación centro periferia y, también, una nueva dinámica al interior de las economías periféricas, sigue vigente la necesidad de profundizar los estudios para contribuir a una teoría social global, que permita la elaboración de políticas en pos del objetivo planteado por Prebisch y Furtado: la transformación de estas economías.

Bibliografía

- Bielschowsky, R. "Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: una reseña". En Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados. Fondo de Cultura Económica/CEPAL, 1998.
- Bielschowsky, R. "Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo". Revista de la CEPAL N° 97, p. 173, 2009.
- Bielschowsky, R. "Vigencia de los aportes de Celso Furtado al Estructuralismo". Revista de la CEPAL N° 88, p. 7-15, 2006.
- Cardoso, F. "La originalidad de la copia: la CEPAL y la idea de desarrollo". Revista de la CEPAL N° 4, 1977.
- Di Filippo, A. "Continuidad y cambio en la obra de Prebisch. Su concepto de excedente". Estudios Sociológicos, p. 549-571, 1998.
- Di Filippo, A. "Estructuralismo Latinoamericano y teoría económica". Revista de la CEPAL N° 98, 2009.
- Diamand, M. "Doctrinas económicas, desarrollo e independencia". Paidós, 1973.
- Fajnzylber, F. "Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío" (1989). En Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados. Fondo de Cultura Económica/CEPAL, 1998.
- Ferrer, A. "Vivir con lo nuestro: Nosotros y la globalización". Fondo de Cultura económica, 2002.

- Filadoro A. "El concepto de excedente económico: una reapropiación crítica". Realidad Económica N° 214, 2005.
- Furtado, C. "Desarrollo y subdesarrollo". Editorial Universitaria de Buenos Aires (EUDEBA), 1961.
- Furtado, C. "Prefacio a una nueva Economía Política". Siglo XXI, 1978.
- Gurrieri, A. "Las ideas del joven Prebisch". Revista de la CEPAL N° 75, 2001.
- Hobsbawm, E. "Industria e imperio: una historia económica de Gran Bretaña desde 1750". Ariel, 1977.
- Manzanelli, P. "Evolución y destino del excedente de la cúpula empresarial en la posconvertibilidad. La formación de capital". III Congreso Anual de AEDA, 2011.
- Pinto, A. "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano". Fondo de Cultura Económica, 1965.
- Pinto, A. "Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina". Fondo de Cultura Económica, 1970.
- Pinto, A. "Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de América Latina" Fondo de Cultura Económica, 1976.
- Prebisch, R. "Capitalismo periférico. Crisis y transformación". Fondo de cultura económica, 1981.
- Prebisch, R. "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas" (1949). En Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados. Fondo de Cultura Económica/CEPAL, 1998.
- Prebisch, R. "Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano" (1963). En Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados. Fondo de Cultura Económica/CEPAL, 1998.
- Sztulwark, S. "El estructuralismo Latinoamericano: fundamentos y transformaciones de pensamiento económico de la periferia". Prometeo, 2005.
- Tavares, M y Serra, J. "Más allá del estancamiento: una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente" (1972). En Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados. Fondo de Cultura Económica/CEPAL, 1998.

La presente revista se editó en la
Facultad de Periodismo y Comunicación Social.
Calle 44 N° 676 e/ 8 y 9 - 1° piso - oficina N° 13 - tel (0221)
422-4015 int 113 - Cel (0221) 15-4091960

DIRECTOR

Lic. Gerardo De Santis

COORDINADOR

Lic. Germán Saller

CONSEJO EDITORIAL

Lic. Miguel Zanabria

Lic. Alfredo Iñiguez

Dr. Pablo Lavarello

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

Lic. Fernando Alvarez

Lic. Julián Barberis

Lic. Guillermo Bellingi

Lic. Roberto Collivignarelli

Lic. Matías Mancini

Lic. Manuel Rodríguez

Lic. Rafael A. Selva

Cdor. Diego Turkenich

Lic. Julieta Biasotti

Lic. Josefina Marcelo

ÁREA DE PRENSA

Lic. Edgardo Corroccoli

Lic. Federico Serra

María Verónica Torras