

GERARDO FABIÁN DE SANTIS

Introducción a la Economía Argentina

Una visión desde la periferia



economía
política

Introducción a la Economía Argentina

Una visión desde la periferia

Introducción a la Economía Argentina

Una visión desde la periferia

GERARDO FABIÁN DE SANTIS



Santis, Gerardo De

Introducción a la Economía Política : una visión desde la periferia /

Gerardo De Santis. - 1a ed. - La Plata : EDULP, 2019.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-987-4127-90-7

1. Economía Política Argentina. I. Título.

CDD 330.82



EDITORIAL DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA (EDULP)

47 N.º 380 / La Plata B1900AJP / Buenos Aires, Argentina

+54 221 427 3992 / 427 4898

edulp.editorial@gmail.com

www.editorial.unlp.edu.ar

EduLP integra la Red de Editoriales de las Universidades Nacionales (REUN)

Primera edición, 2019

ISBN 978-987-4127-90-7

Queda hecho el depósito que marca la Ley 11723

© 2019 - EduLP

A Leonardo Perichinsky.

A Gaby,
mi compañera en la vida.

A Julia y Luciana,
de cuyas frescuras también aprendo.

Nuestro país vivió su peor crisis económica en 2002, las consecuencias sociales se sufrían en el día a día, en ese contexto, una tarde invierno, Julia escribe en una hoja de cuaderno: “La comida no se tiene que pagar, la vivienda... hay cosas que no se tienen que pagar porque las necesitamos si o si, como la educación y las vacunas”.

*Septiembre 2003, La Plata.
Julia De Santis (8 años)*

Una tarde, yendo a la casa de los abuelos desde su silla en el asiento trasero, Luciana pregunta: papá, ¿ahora en Japón es de noche?

A lo que respondo: Si. Luego de unos segundos, me pregunta: ¿pero la noche de Japón es nuestra noche de anoche o la de esta noche?

*Abril 2015, Camino Gral. Belgrano, La Plata.
Luciana De Santis (6 años)*

Nota del Autor

Que veinticinco años no es nada... La primera versión del presente texto se publicó en febrero de 1994, hace exactamente 25 años. Su elaboración comenzó en 1992 con el objeto de dotar a la cátedra de Introducción a la Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNLP de un material de carácter básico y con una visión diferente a los manuales predominantes. Hay que recordar que aquellos años eran los del “fin de la historia” en el mundo, los del “fracaso de la política y el estado” en la Argentina y que esto tenía una especial expresión en la FCE-UNLP, una de las facultades más ortodoxas, en la disciplina, del país.

Han pasado más de 25 años, la aplicación de las ideas liberales llevaron a la sociedad argentina a la crisis de 2001-2002 y al mundo a la crisis que comenzó en 2007. Por así decirlo “la historia recomenzó”.

La Plata, febrero de 2019

Agradecimientos

En esta oportunidad quiero agradecer a los integrantes del Centro de Investigación en Economía Política y Comunicación de la Facultad de Periodismo y Comunicación Social, particularmente a Rocío Alcántara, que ha colaborado en el presente trabajo y, como siempre, agradecer y homenajear a Orlando Tabari, fallecido en 1995, Profesor Titular de Introducción a la Economía en la Facultad de Ciencias Económicas de la UNLP; que apoyó y defendió este trabajo, frente al “fin de la historia”, la “muerte de las ideologías” y el discurso neoliberal en la economía política.

Gerardo Fabián De Santis

El presente texto tiene como objetivo brindar al estudiante que se inicia en las cuestiones económicas una serie de conocimientos básicos sobre la ciencia económica y el sistema económico de un país, considerando algunos de sus problemas principales. En este sentido, se intentan exponer los distintos temas desde lo más elemental y acompañar dichas explicaciones con ejemplos (en particular de nuestro país) que tratan de aclarar cada cuestión. Así, en la Primera Parte se plantea el problema económico que enfrentan todas las sociedades y cómo éstas se organizan para resolverlo y, conjuntamente, el surgimiento de la ciencia económica, con una reseña elemental de los distintos discursos económicos.

La Segunda Parte describe el funcionamiento de un sistema económico, donde se comienza con un sistema sencillo y elemental para ir efectuando incorporaciones que lo acerquen al sistema económico de la sociedad actual. En la Tercera Parte se plantean algunos problemas del sistema económico de Argentina: distribución del ingreso, deuda externa, desempleo, inflación, inserción en el mundo y el desarrollo tratando de reflejar la realidad de los países subdesarrollados. Por último, se incorpora un capítulo dedicado a la Ciencia Económica.

Índice

Primera Parte

La sociedad, el ser humano y la ciencia económica.....11

Capítulo I: El problema económico.....12

Capítulo II: La ciencia económica.....20

Segunda Parte

El sistema económico.....49

Capítulo III: El sistema económico simple.....50

Anexo I: La relación entre las variables.....75

Capítulo IV: El sistema monetario y financiero.....84

Capítulo V: Los mercados.....103

Anexo II: Ejercicios mercados de bienes y servicios.....133

Capítulo VI: Sector externo.....138

Anexo III: Matriz insumo producto.....165

Capítulo VII: El sector público.....172

Anexo IV: Cuentas nacionales y estadísticas.....196

Tercera parte

Algunos problemas de la economía argentina.....208

Capítulo VIII: Distribución del Ingreso.....	209
Anexo V: La medición de la desigualdad.....	228
Capítulo IX: Inflación.....	232
Capítulo X: Mercado de trabajo.....	249
Capítulo XI: La situación del comercio mundial.....	266
Capítulo XII: Deuda externa argentina.....	285
Capítulo XIII: Subdesarrollo.....	309
Capítulo XIV: La economía: UN CAPOLAVORO.....	337
 Bibliografía.....	 373

PRIMERA PARTE

La sociedad, el ser humano y la ciencia económica

El problema económico

I.1 El problema económico

Los seres humanos, como integrantes de la naturaleza y de la sociedad, tienen necesidades, algunas de ellas de imprescindible satisfacción, que podríamos clasificar como necesidades primarias o biológicas y otras secundarias o sociales, que varían con las épocas. Las necesidades primarias o biológicas (alimento, vivienda, abrigo) no cambian, sí cambian los elementos que satisfacen dichas necesidades. Las necesidades primarias son inmodificables, aún a pesar del transcurso del tiempo y de las características de cada época.

Las necesidades secundarias vienen dadas por el momento histórico de la sociedad analizada. Estas se van modificando a través del tiempo, van evolucionando, desde la comunidad primitiva hasta nuestros días, se multiplican y, como consecuencia, aparecen nuevos bienes con el objetivo de responder a ellas. La necesidad de entretenimiento y diversión de la sociedad actual es un ejemplo característico de este tipo de necesidades.

I.2 El proceso de producción, distribución y consumo

Para satisfacer todas estas necesidades, los seres humanos llevan adelante lo que podríamos llamar un proceso de producción o un proceso de trabajo. Este proceso lo podemos describir, en principio, enumerando los elementos que lo componen: en primer lugar, los seres humanos, que son capaces de generar energía vital a través de su capacidad física e intelectual.

Dicha energía sirve para transformar elementos que se encuentran en la naturaleza en bienes y servicios que necesita el individuo para satisfacer sus necesidades. Esta energía vital del ser humano la denominaremos Factor Productivo Trabajo (FT). En segundo lugar, otro componente es brindado por la naturaleza; conformado por aquellos elementos que pueden ser aprovechados para la obtención de un bien. A estos elementos los denominaremos Factor Productivo Recursos Naturales (FRN). Son ejemplos de este factor la tierra, el mar, los bosques, los yacimientos, etc.

Los instrumentos que el ser humano elabora y que tienen como objetivo mejorar el rendimiento de su trabajo los denominaremos Factor Productivo Capital (FK). Posteriormente veremos que el término capital tiene distintas acepciones y también explicitaremos los tres factores productivos más detalladamente.

La combinación de estos factores da por resultado la obtención de la materia bruta, por ejemplo un tronco, que se puede transformar en materia prima, en este caso un tablón de madera, para que, posteriormente, sea transformado en un bien o producto: un escritorio. El resultado del proceso de producción son los bienes y servicios obtenidos que permiten satisfacer necesidades.

Los bienes para satisfacer las necesidades tienen que ser distribuidos, es decir llegar a las personas que los requieren. Por ello, existe un proceso de distribución de estos bienes. Para tener un ejemplo claro de este proceso pensemos en una comunidad primitiva: un grupo de seres humanos cazaba animales, proceso de producción, que luego

se distribuían entre la comunidad, para satisfacer las necesidades de alimentación. Tenemos, por un lado, el recurso natural, o sea los animales salvajes que por el proceso de producción (caza del animal) se convierte en un bien, el que tiene que ser distribuido entre los miembros de la tribu, para lo cual cada individuo tomaba carne hasta saciarse, empleando la fuerza si era necesario. Las distintas sociedades fueron evolucionando y los procesos de producción y de distribución fueron cambiando y adoptando diferentes características.

En la sociedad esclavista el amo era propietario de los tres factores productivos (tierra, herramientas y personas) y el resultado del proceso de producción también era de su propiedad. El amo solo les daba a los esclavos lo imprescindible para sobrevivir.

En el modo de producción feudal, el Señor era el propietario de las tierras (el factor productivo más importante en esa época) y del capital, pero no del factor productivo trabajo. El vasallo era una persona que estaba «atada» a una parcela de tierra. Su tarea consistía en trabajar la tierra, darle parte de lo que obtenía al señor feudal y el resto destinarlo a cubrir sus necesidades. Este régimen era más flexible que la esclavitud, el vasallo era un hombre libre, pero tenía la obligación de trabajar la parcela de tierra de la cual no era propietario.

Otra forma de producción y distribución es la empleada en la sociedad actual (la sociedad capitalista), en donde los bienes se reparten a través del mercado. El hombre ofrece su trabajo y por ello recibe una remuneración que utiliza posteriormente para la adquisición de bienes que le sirven para la satisfacción de sus necesidades. El dueño de la tierra ofrece su factor productivo y por ello también recibe una remuneración. De igual forma ocurre con el propietario del factor capital, que emplea sus elementos a fin de obtener su retribución. Entonces, el mercado asigna cuánto le corresponde al trabajador, al propietario de la tierra y al capitalista. El mercado es el mecanismo de distribución en la sociedad capitalista.

Por último, una vez producidos y distribuidos los bienes, éstos son consumidos por las familias. El individuo tiene sus gustos y pre-

ferencias acerca de los bienes a consumir. Cada individuo, de acuerdo a sus gustos y necesidades, establece una escala de preferencia de los bienes disponibles. Por otro lado tiene una restricción, que está dada por su ingreso, el cual representa su límite en la posibilidad de adquirir bienes. Además, el individuo enfrenta los precios de cada uno de los productos y con la ponderación de estos elementos (necesidades y gustos, ingreso y precios) decide qué consumir.

Todas las sociedades realizan un proceso de producción, un proceso de distribución y un proceso de consumo, pero la diferencia entre ellas radica en la forma que lo llevan a cabo. Por ello, podemos decir que la ciencia económica estudia las leyes que rigen el proceso de producción, distribución y consumo.

I.3 El objeto de estudio de la Ciencia Económica

Cada sociedad, de acuerdo a la forma en que se organizan los procesos de producción, distribución y consumo, establece distintas relaciones entre las personas y entre las personas y los objetos. Muchas de esas relaciones establecen derechos y obligaciones, por ejemplo: derecho sobre la propiedad del factor productivo, derecho a percibir la remuneración por el uso de ese factor por otros individuos o por el servicio que presta a los mismos. Esto ha variado con las épocas y las relaciones se modificaron según se trate de la sociedad esclavista, de la sociedad feudal o del capitalismo. En la esclavitud, el amo era dueño de las personas y de los bienes, por lo tanto él decidía en todo el proceso de producción, distribución y consumo: el amo distribuía los bienes dándole solamente a los esclavos lo necesario para sobrevivir. En el feudalismo, el Señor era propietario de los recursos naturales y el capital pero no del trabajador; el vasallo era un hombre libre que tenía como obligación trabajar la tierra del Señor. En el capitalismo, capitalistas y trabajadores son libres para establecer contratos entre ellos, aunque en la práctica unos sean más poderosos que otros.

Concluimos entonces que la Ciencia Económica estudia las formas que adquiere el proceso de producción, distribución y consumo, y las distintas características que éste adopta dado el momento histórico que consideremos (comunidad primitiva, esclavitud, feudalismo, etc.) donde se establecen distintas relaciones entre las personas de una sociedad y entre esas personas y los bienes.

La ciencia económica es una ciencia social, cuyas particularidades la diferencian de otras ciencias como la física o la química, llamadas ciencias exactas o de la naturaleza porque tratan sobre las leyes naturales.

Una primera particularidad o diferencia se basa en que el objeto de estudio de la ciencia económica se modifica o cambia a medida que la sociedad evoluciona. Ya hemos visto que las formas de organización de la producción, distribución y consumo son muy diferentes en los distintos momentos históricos.

Una segunda particularidad es que el hombre puede incidir sobre los procesos de la economía, lo que implica influir sobre el objeto de estudio de la ciencia económica, teniendo en cuenta además que el comportamiento humano no es enteramente predecible. Por ejemplo, con la intervención del ministro de economía de un país sobre los procesos de producción, distribución y consumo o la acción llevada adelante por corporaciones de empresarios o grupos de poder.

Otra diferencia con las demás ciencias es que no se puede experimentar, aislar y reproducir el fenómeno en un laboratorio y observar cómo actúa o las consecuencias que sobrevienen al mismo. Pueden observarse experiencias anteriores y, por lo tanto, obtener conclusiones, pero en el futuro no se repetirá la situación de la misma forma y una medida de política económica a aplicar puede no surtir los mismos efectos que en el pasado.

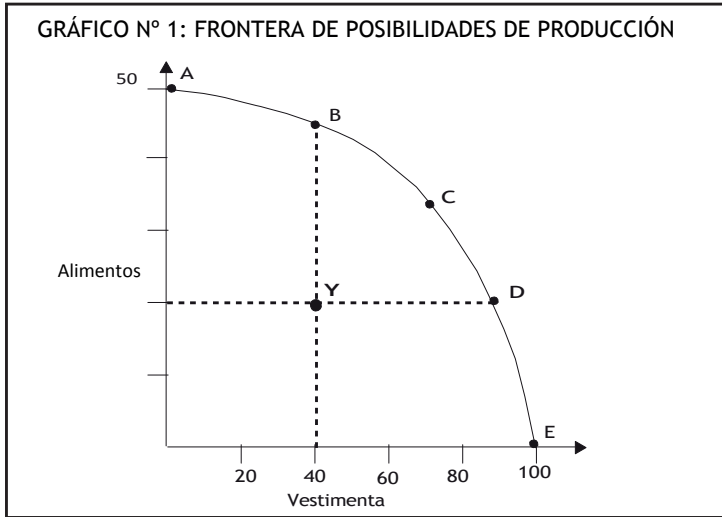
Una cuarta cuestión es la consideración de la economía como una ciencia subjetiva. El economista es el sujeto que estudia con rigor científico las cuestiones económicas pero él mismo es parte del objeto de estudio, de allí la subjetividad de la ciencia económica. Al ser parte

de lo que está estudiando se le hace imposible llegar a la objetividad absoluta. El economista analiza al fenómeno que observa y estudia influenciado por su propia visión de las cosas, es decir, su ideología.

Algunos economistas opinan que se puede ser objetivo, por ello es que diferencian entre una economía positiva y otra normativa. La economía positiva es aquella que analiza los hechos económicos tal cual son, objetivamente, y la economía normativa versa sobre las consideraciones éticas o juicios de valor sobre los hechos económicos. Para estos economistas la Ciencia Económica estudia como asignar recursos escasos (los factores productivos) eficientemente entre distintos usos alternativos (ej.: producir alimentos o vestimenta), distribuir la producción (también eficientemente) para satisfacer necesidades que son infinitas.

En esta definición hay tres expresiones claves: los recursos son escasos frente a necesidades infinitas, por lo tanto lo fundamental es utilizarlos eficientemente. Estas expresiones se pueden mostrar a través de un gráfico.

Supongamos que si todos los factores productivos se utilizaran para producir alimentos se obtendrían 50 unidades de alimentos y ninguna de vestimenta. Si se asignan todos los factores a producir vestimenta se producirían 100 unidades de vestimenta y ninguna de alimentos. En forma vertical (eje de ordenadas) se representan cantidades alternativas de alimento y en forma horizontal (eje de abscisas) la producción de vestimenta. Estos casos extremos están representados por los puntos A y E del Gráfico N° 1.



Supongamos que también es posible asignar los factores en partes a producir alimentos y vestimenta con lo que se pueden alcanzar los puntos B, C y D de acuerdo a la asignación de factores. Entre los puntos A y E existen infinitos puntos posibles de producción de alimentos y vestimenta que están representados por la curva que une dichos puntos.

Esta curva se denomina frontera de posibilidades de producción (FPP) y expresa las máximas unidades de alimentos y vestimenta que se pueden obtener utilizando todos los factores productivos de manera eficiente. Se consideran puntos eficientes porque no es posible aumentar la producción de un bien sin disminuir la del otro.

Por ejemplo el punto Y no es un punto eficiente porque se puede aumentar la producción de alimentos sin disminuir la de vestimenta (desplazándonos al punto B), o aumentar la producción de vestimenta sin disminuir la de alimentos (pasando al punto D). En el punto Y hay recursos mal utilizados o que están ociosos.

Dado este planteo la Ciencia Económica debe encontrar la forma de asignar eficientemente recursos que son escasos frente a necesidades que son infinitas. Esto es, alcanzar alguno de los puntos sobre la FPP. ¿Qué punto sobre la FPP? Esto lo determinan los consumidores, eligiendo la combinación de alimentos y vestimenta que prefieran.

Hasta aquí estamos en el campo de la economía positiva. Considerar si, por ejemplo, un punto de producción sobre la FPP en el que se obtienen pocos alimentos y muchos bienes de lujo (lo que puede ocurrir si la distribución de la riqueza es muy desigual y algunos pocos consumen algo de alimentos y muchos bienes de lujo y otros muchos no pueden obtener los alimentos que necesitan) es un buen punto o no, pertenece al campo de las consideraciones éticas, ideológicas o religiosas y, por lo tanto, a la economía normativa. Desde ya que ese punto sobre la FPP es un punto óptimo para la economía positiva.

Como vemos entonces, se puede dividir a los economistas entre los que consideran a la Ciencia Económica como una ciencia social, por lo tanto impregnada siempre de algún grado de subjetividad, y aquellos economistas que sostienen que existe un campo de conocimientos objetivos que componen la economía positiva, sobre la cual se pueden hacer consideraciones científicas y otro campo normativo donde se realizan consideraciones subjetivas. Para ambos casos hemos expresado la definición de Ciencia Económica. Después de haber definido el contenido de lo económico y de haber comentado algunas de las características de la ciencia, que la constituyen en una ciencia particular, desarrollaremos en el siguiente capítulo la evolución en la forma de pensar los problemas económicos.

La ciencia económica

II.1 La Ciencia Económica

La ciencia económica surge en el tramo final de la transición entre la sociedad feudal y la capitalista, esto es entre los siglos XVI y XVIII, momento en que el conocimiento deja de ser patrimonio de teólogos y filósofos. Es en esta etapa cuando la discusión económica abandona lo ético para ocuparse de cuestiones prácticas y de las políticas que enriquecen a la Nación.

La producción en la sociedad feudal estaba organizada de la siguiente manera: en el campo (actividad más importante) los vasallos tenían a su cargo una fracción de tierra, propiedad del señor feudal, y se quedaban con parte de lo que producía en ella. Esta relación era heredada por el hijo mayor, el cual debía continuar con las tareas; el vasallo entregaba parte de su producción al Señor a cambio de una supuesta protección que éste efectuaba. A su vez, la actividad artesanal estaba organizada por oficios y en cada uno de éstos los distintos artesanos formaban una corporación, que establecía las reglamentaciones para el ejercicio de la profesión. Cada taller tenía un orden jerárquico formado por un maestro, algunos oficiales y varios aprendices. Para ejercer la profesión era obligatorio ascender esta jerarquía

y, en última instancia, realizar una demostración de preparación para ser considerado maestro y poder instalar otro taller.

Esta forma de organización productiva excluía cada vez a una mayor cantidad de población que no podía insertarse productivamente en las estructuras comentadas. Por un lado, en el campo solo el hijo mayor del vasallo quedaba inserto en la producción, mientras que los restantes debían dedicarse a otras actividades y, por otro lado, la entrada a los oficios artesanales era difícil y se prestaba a la discriminación; cada maestro promovía a maestro únicamente a algún miembro de su familia. Las actividades económicas (comerciales fundamentalmente) por fuera de las establecidas por el orden feudal comienzan a crecer, lentamente, desde el siglo XI fundamentalmente en las ciudades del actual territorio de Italia.

Esta lenta expansión del comercio, actividad en la cual encuentran un rol las personas expulsadas de la sociedad feudal, se hace progresiva y va a ir presionando a las demás actividades para dar respuesta a una mayor demanda de bienes. En conjunto a esta expansión, se van separando geográficamente comprador y vendedor y también momentos de entrega de la mercadería y momentos de cobro, por lo cual aparece la necesidad de financiamiento y, consecuentemente, surgirán quienes se dediquen a la actividad financiera.

Es esta propagación de las actividades comerciales lo que provocará la conquista de América. Para 1492 hacía mucho tiempo que se sabía que la tierra era “redonda”. Basta mencionar a Eratóstenes, filósofo egipcio del siglo II A.C. que, en la Biblioteca de Alejandría, calculó la circunferencia de nuestro planeta con notable aproximación. Los motivos de emprender un viaje hacia el oeste eran de estricto carácter económico, ya que el interés de llegar a “las Indias” era comercial.

La conquista a América potenció la expansión económica, ya que el nuevo continente proveyó de metales preciosos, mano de obra barata y materias primas en abundancia.

Aparecieron nuevas técnicas en la producción agrícola, se comenzó con la rotación de los cultivos y la parcelación de las tierras.

En Inglaterra, por ejemplo, donde puede observarse con más claridad el desarrollo del capitalismo, el crecimiento del comercio destruyó la agricultura de autoconsumo, obligando cada vez más a acudir al mercado. Así se aceleró el movimiento de cercamiento, fenómeno importantísimo en los comienzos de la edad moderna. Se intensificaron los cambios demográficos, por ejemplo, la migración de la gente del campo a la ciudad. Surgió la necesidad de mejorar los medios de comunicación, como así también instrumentos monetarios y financieros para facilitar el comercio, por lo cual se generaliza el uso de la moneda.

Se produjeron cambios políticos, hasta ese momento el poder residía en el señor feudal y fue paulatinamente sustituido por el poder del rey; comenzó un período de unificación de los distintos feudos formando naciones, se restableció la autoridad del rey ya que a los comerciantes les interesaba que los mercados fueran más grandes: el mercado nacional.

La aparición de los estados nacionales dio por resultado un interés mayor por la riqueza y la aceleración de la actividad económica. Surgió el concepto de ganancia fruto de las relaciones comerciales, los productores destinaban su producción al mercado en búsqueda de una ganancia y no del autoabastecimiento de la comunidad como había sido hasta entonces. Es en este contexto en el que aparecieron los primeros estudios específicos sobre economía y los economistas, aquéllos que van a definir el marco global de la ciencia económica.

II.2 Los Mercantilistas

La primera corriente de pensamiento está dada por los mercantilistas¹. Su concepción hace hincapié en la acumulación de metales preciosos que identificaban como riqueza. Consideraban muy importante comprar, vender y comerciar, y a través de estas actividades

1 El término fue utilizado por primera vez por Adam Smith en la "Riqueza de las Naciones" para referirse a las ideas anteriores a su teoría.

acumular riqueza que estaba representada por los metales preciosos. Se desarrolló durante los siglos XVI, XVII y XVIII.

El mercantilismo adoptó distintas formas según las características de cada país. Si el objetivo era obtener oro y plata, existían naciones muy beneficiadas como España y Portugal que, a través del monopolio del intercambio con sus colonias, podían conseguir esos metales preciosos. A esta práctica se llamó bullionista.

En cambio, países como Inglaterra y Francia que no poseían colonias extensas debían apelar a otras armas para conseguirlos, de allí la intensificación del comercio. Se debía intentar adquirir las mercancías a costos mínimos y vender con un margen que le produjera una ganancia. A través de un tráfico de mercaderías continuo lograban el objetivo de obtener ganancias que se expresaban en aumentos del tesoro del reino. ¿Qué significaba para un país comprar barato y vender caro? Representaba comprar materias primas y transformarlas en productos manufacturados y vender, exportar, esos productos. Significaba también comprar bienes con escaso o ningún valor agregado, que tenían poco trabajo incorporado, y vender productos manufacturados, que, al haberle aplicado un mayor valor agregado a través del proceso de producción, se podrían vender más caro.

Los bienes no se producían para acumularlos sino para venderlos buscando el superávit comercial, un excedente de exportación. Si un país importaba materias primas, debía abonarlas con oro y plata, que es lo que cobraba a su vez el que las exportaba (hoy estas transacciones se realizan con las denominadas divisas, como por ejemplo el dólar estadounidense, el yen o el euro). El que exportaba más de lo que importaba acrecentaba sus existencias de oro y plata. Esto llevaba a un enriquecimiento relativo: lo que gana uno lo pierde el otro, coherente con la idea de obtener poder empobreciendo al vecino.

Los Estados que no podían acceder directamente a tales metales a través de sus colonias y que por ello necesitaban propiciar el comercio, acudían a medidas proteccionistas para sus industrias.

Se comienza a vislumbrar la intervención del Estado, parte esencial en la doctrina para el desarrollo en esta fase comercial del capitalismo, tratando de que se importen materias primas y no productos manufacturados y, además, exportar esta clase de bienes, con el objeto de incrementar los stocks de metales. Estas ideas sobre el comercio traían aparejadas, a su vez, consecuencias políticas, ya que los Estados tomaban medidas para trabar la importación de bienes manufacturados para que sean elaborados en el país y luego se los exporte.

En la práctica de los gobiernos a fines del siglo XVII y en la mayor parte del XVIII, son manifiestos el proteccionismo total y las reglamentaciones por parte del Estado. Los métodos usados eran los embargos sobre las importaciones, prohibiciones de exportar herramientas y obreros especializados, el fomento de la importación de materias primas o de su producción en el país, la inspección sobre la calidad de los productos y los subsidios a quienes establecían industrias nuevas.

España y Portugal, que comenzaron como países preponderantemente ricos por los metales traídos desde sus colonias, perdieron esa ubicación porque sus adquisiciones de productos manufacturados fueron excesivas, no se preocuparon en incentivar sus industrias y, por consiguiente, el oro y la plata terminaban yendo de América a España y de España a Francia, Inglaterra y Holanda.

Inglaterra supo explotar el comercio mediante la protección del comercio marítimo creando compañías de navegación e instituciones financieras y por el contrabando con las colonias americanas. Además, sus manufacturas eran más baratas por haber desarrollado sus industrias. Francia, por su parte, basó la producción manufacturera en productos suntuarios para las cortes de Europa.

Los principales exponentes de esta corriente fueron: Oliver Cromwell (1599- 1658) en Inglaterra, donde ejerció el poder desde 1649 y fue proclamado Lord Protector en 1653. En 1651 había dictado el acta de navegación prohibiendo a las naves holandesas transportar mercaderías a Inglaterra, lo cual originó un conflicto militar (1652-

1654) del que Holanda resultó derrotada. Jean Baptiste Colbert (1619-1693) en Francia, donde reorganizó la administración pública y sentó las bases de la política, después llamada Colbertismo, para la protección de la industria francesa, basada en subvenciones del Estado y la aplicación de fuertes tarifas aduaneras sobre la entrada al país de mercancías; y Von Hornick (1638-1712) quien promovió un desarrollo industrial similar en Austria para reducir las importaciones de bienes suntuarios de la nobleza. En la actualidad, a pesar de que la noción mercantilista de la riqueza no tiene vigencia, las prácticas “proteccionistas” por parte del Estado son aún argumentadas y propuestas por teóricos del comercio internacional como medida para el desarrollo económico.

II. 3 Los Fisiócratas

Durante los siglos XVI y XVII surgió otra corriente de pensamiento económico denominada Fisiocracia, que significa el gobierno de la naturaleza². Los fisiócratas, que tuvieron su preponderancia en Francia, sostuvieron que la riqueza estaba dada no por el oro y la plata, sino por el trabajo de la tierra; es este proceso el que genera riqueza, no cualquier trabajo, sino el trabajo de la tierra. La mayor parte de la población de Francia vivía y trabajaba en el campo y subsistía con lo producido allí. Además, la producción del campo permitía vivir a la gente de la ciudad, por lo cual consideraban que el trabajo agropecuario generaba un excedente que era transferido al resto de la sociedad a través de impuestos y diezmos a la iglesia que pagaban los productores agrícolas.

Los fisiócratas junto a otros economistas, como William Petty (1623-1687) y Richard Cantillón (1680-1734), rompieron con la

2 Algunos autores consideran a los fisiócratas como los primeros clásicos por su influencia sobre Adam Smith quien se refería a ellos como “los economistas” y lo más cercano a la verdad hasta su teoría.

creencia mercantilista de que la riqueza provenía del comercio y llevaron la economía al estudio de la producción como creadora de riqueza. La forma de ese excedente o producto neto cuyo origen limitó a la renta de la tierra y el análisis de su circulación entre las diferentes clases son los puntos clave de la doctrina.

El punto de partida de esta concepción es la división del trabajo en dos categorías, uno productivo y otro estéril. El primero consiste únicamente en el trabajo capaz de crear un excedente, es decir, algo que excede a la riqueza que se consume para poder producir. Cualquier otro trabajo es estéril. Esta división se encuentra en todo el sistema clásico y la determinación de lo que constituía trabajo productivo fue uno de los asuntos más importantes estudiados por Adam Smith y David Ricardo (economistas clásicos que abordaremos más adelante). Los fisiócratas no tenían una idea clara de la diferencia entre valor de uso y valor de cambio y pensaban en el excedente en términos de las diferencias entre los valores de uso que habían consumido y los que se habían producido. El producto neto no era un excedente de riqueza social en abstracto (valor de cambio), sino de riqueza material concreta de bienes útiles. Fue este punto de vista el que llevó a los fisiócratas a señalar una rama particular de la producción como la única realmente productiva. Sí comprendieron que el grado de productividad del trabajo que hace posible una excedente había hecho su primera aparición en la agricultura; pero, como no llevaron su análisis a otras esferas de la producción, consideraron ese excedente como un don atribuible, no a la productividad del trabajo, sino a la naturaleza.

El exponente más saliente de esta doctrina fue el economista francés François Quesnay (1694-1774) fundador de la escuela fisiocrática. Su *“Tableau Economique”*, editado en 1758, se basa en la existencia de una estructura social determinada que, como médico personal del rey, no pretendía cambiar.

La tierra la poseen los terratenientes pero la cultivan los agricultores que la tienen en arriendo, los cuales son así la clase verdadera-

mente productora. El producto que ellos crean tiene que servir no solo para la satisfacción de sus propias necesidades sino también de las necesidades de los propietarios de la tierra, incluyendo al rey, la iglesia y la clase estéril: artesanos, comerciantes, etc.

El ensayo de condensar todo el proceso de la circulación en la forma simplificada de un cuadro es uno de los primeros ejemplos de aplicación rigurosa de los métodos científicos a los fenómenos económicos.

La fisiocracia fue expresión del liberalismo europeo, se sostuvo el “dejar hacer, dejar pasar”, lo que significaba dejar hacer a cada persona la profesión que prefiriese y dejar pasar libremente las mercaderías (principalmente los granos) entre países. Ninguna intervención estatal a favor de la industria -que no creaba valor- era necesaria. Los fisiócratas plantearon la existencia de un orden natural, un orden formado por el soberano, los agricultores, los artesanos y los comerciantes. A este orden divino no había que entorpecerlo, se debía dejar funcionar libremente, ya que en él actuaba cada individuo buscando su interés particular y esa búsqueda implicaba que la sociedad en su conjunto obtuviese el mayor bienestar posible.

Proponían la implementación de un impuesto único directo sobre la renta de la tierra porque era el origen de toda la riqueza, dando comienzo a la diferenciación de los impuestos entre directos e indirectos.

Otro economista fisiócrata fue Robert Turgot (1727-1781), quien tuvo a su cargo el Ministerio de Finanzas bajo el reinado de Luis XVI, años previos a la Revolución Francesa. Entre sus medidas de gobierno figuró la supresión de las corporaciones de artesanos y restricciones al comercio.

II.4 Los Clásicos

El último cuarto del siglo XVIII está lleno de sucesos que parecen pregonar la fundación de una nueva era en la organización económica y política. En el campo de la producción se da el comienzo de

la Revolución Industrial, que iba a abrir enormes posibilidades de expansión al capitalismo establecido recientemente. La Declaración de la Independencia de los Estados Unidos, en 1776, acabó con la explotación de una de las regiones coloniales más importantes y privó de uno de los sostenes más poderosos al antiguo sistema. Pocos años después, en 1789, la Revolución Francesa selló el destino de lo que aún quedaba de la sociedad medieval.

En este contexto aparece Adam Smith (1723-1790), economista escocés, iniciador de la escuela clásica. En 1776 publicó “Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”, primer tratado completo de economía sobre la teoría de la producción, la distribución y las fuerzas que gobiernan a largo plazo el crecimiento. Para Smith, a diferencia de las doctrinas anteriores que fomentaban un sector productivo, la producción, sin distinción, es el medio para la satisfacción de las necesidades. Su teoría del valor plantea la diferencia entre valor de uso y valor de cambio y considera al trabajo como el originador del valor de los bienes. Esto lo llevó a la dificultad de tener que explicar los ingresos de las diferentes clases en la sociedad capitalista, que atribuyó a las distintas tasas naturales de los factores (renta, salario y beneficio) y derivaron en una teoría del valor natural de los bienes determinada por los costos de producción.

Sostenía que se debía lograr la mayor eficiencia en la producción, lo cual se conseguía a través de la división social del trabajo. La división del trabajo implicaba un aumento de la productividad (mayor cantidad de bienes producidos por hora/hombre trabajada) y así se lograba una mayor riqueza.

La división del trabajo también alcanzaba a las naciones, ya que cada una de éstas debía producir lo que obtenía de manera más eficiente, con lo cual todas se favorecían porque ninguna utilizaba recursos en producciones que no efectuasen eficientemente. Decía Smith: “Es máxima de todo jefe de familia prudente nunca intentar producir en casa aquello que le costará más hacer que comprar... lo que es prudencia en la conducta de cada familiar particular, difícil-

mente pueda ser un desatino en la de un gran reino” (1958). De esto se deduce que si los bienes pudieran comprarse en el extranjero más barato de lo que costase hacerlos en el país, sería desacertado poner obstáculos a su importación.

Hay buenas razones para decir que toda la doctrina del liberalismo económico elaborada por Smith no echó raíces tan rápidamente en otros países como en Inglaterra, porque las condiciones peculiares de este país en vísperas de la revolución industrial no se reprodujeron completamente en aquéllos. Cuando Smith escribía, Inglaterra ya era el país capitalista más avanzado del mundo.

Por otro lado, Adam Smith consideraba que la economía funcionaba como la naturaleza, que existía un orden natural, con sus propias leyes, al cual no había que entorpecer, había que dejarlo funcionar libremente. Tanto los oferentes como demandantes intentaban lograr su mejor situación, que se reflejaba en los mercados que actuaban como una “mano invisible” que equilibraba los intereses de todos y, como consecuencia, se lograba el interés social. En este punto coincide con los fisiócratas, ya que comparte el “dejar hacer-dejar pasar” y la no intervención del Estado en las cuestiones económicas, más allá de los tres deberes que le confiere al gobierno: la administración de Justicia (respeto de los derechos de propiedad), la Defensa (ataques externos y seguridad interna) y algunas obras públicas que ningún individuo llevaría a cabo (puentes, puertos, etc.). Fuera de eso, el mercado sería el más eficaz para asignar y distribuir los recursos.

En el mercado, cada individuo, siendo uno entre muchos, no puede ejercer una influencia significativa. Sin embargo, la suma de todas las acciones individuales determinará los precios. La libre competencia tiende a optimizar la asignación de recursos en la economía y a igualar las rentas entre sectores.

Según Smith, la conducta humana es causada naturalmente por seis motivaciones: el egoísmo, la conmiseración, el deseo de ser libre, el sentido de la propiedad, el hábito del trabajo y la tendencia a cambiar una cosa por otra. Dados estos resortes de la conducta,

cada hombre es, por naturaleza, el mejor juez de su propio interés y debe, por lo tanto, dejársele en libertad de satisfacerlo a su manera. Si se le deja en libertad no solo conseguirá su propio provecho, sino que también impulsará el bien común. Esta creencia en el equilibrio natural de las motivaciones llevó a Adam Smith a su famosa aseveración de que, al buscar su propio provecho, cada individuo “es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en su propósito” o aquella otra sentencia que dice “no debemos el pan a la benevolencia del panadero (...) sino a su egoísmo” (Smith, 1958).

Otro economista clásico fue el escocés Thomas Malthus (1766-1834). Su obra principal, que fue pionera en imaginar la forma en que crece la población y cómo esto influye en el desarrollo de la humanidad, fue publicada en 1798 con el nombre de “Ensayo acerca del principio de población y cómo afecta el mejoramiento futuro de la sociedad”.

Según Malthus, el crecimiento de la población llega al nivel de saturar los límites productivos de una sociedad para, a continuación, bajar nuevamente su número. Esta teoría seguía el análisis de lo que había sucedido durante la Edad Media en Europa, cuando cada una de las modernizaciones agrícolas fue acompañada por una fuerte variación poblacional capaz de agotar los nuevos recursos y provocar fuertes hambrunas, hasta llegar a un nuevo equilibrio. Según Malthus, lo común es la miseria, apenas por encima del nivel de supervivencia. Cualquier superación de este nivel implica un aumento de la población y, por lo tanto, una vuelta al precario equilibrio. El aumento del consumo dependería, entonces, del control de la población y en esto Malthus se enfrentó a quienes creían en el mejoramiento de las condiciones sociales.

Para él, la economía no funciona naturalmente ni tiene como consecuencia una situación de equilibrio. Malthus observó que se producían dos tipos de crisis: de corto y largo plazo. La crisis de corto plazo se da por el lado de la producción, un aumento de la producción más rápido que lo que la gente demanda va a producir un exceso de oferta.

En el largo plazo la situación se invertirá, la población va a crecer más rápidamente que lo producido y se llegará a un exceso de demanda. Para Malthus, en el largo plazo, la producción crece en progresión aritmética, mientras que la población crece en progresión geométrica. Esto desencadenaría miseria, hambre y hasta guerras por la falta de bienes.

La concepción de Malthus es conocida como pesimista, pues opinaba que la economía estaba en permanente desequilibrio, mientras que la de Adam Smith y la de los fisiócratas son consideradas corrientes optimistas, ya que ellos opinaban que la economía tendía a un equilibrio natural.

Otro pensador clásico fue David Ricardo (1772-1823). Este economista inglés publicó en 1817 “Principios de Economía Política y del Impuesto”³, donde sostuvo que la riqueza está dada por el trabajo. Para él, el valor de los bienes estaba determinado por el trabajo que demandó su elaboración. De acuerdo con este razonamiento, el valor de cambio de una mercancía depende de la cantidad relativa del trabajo necesario en su producción y no su costo en salarios como llegó a decir Smith. Además, el valor de cambio no sería solo el trabajo aplicado directamente a la producción sino también el trabajo invertido en el capital físico, que también es trabajo humano acumulado.

Su análisis de las causas del valor tenía la misma finalidad que la teoría fisiocrática: descubrir el origen del producto excedente y la consiguiente clasificación de las diferentes actividades y clases de la sociedad, y de las diversas políticas con relación a la producción, la acumulación y la distribución de ese producto excedente.

Sostuvo que había un conflicto en la distribución de la riqueza generada por los distintos sectores que participaban en su obtención, es decir, la distribución entre empresarios, terratenientes y trabajadores de la riqueza obtenida en la producción.

La puja de los tres sectores consistía en lo siguiente: los trabajadores pretenden un mayor salario, los terratenientes, que son los dueños

3 Llegó a plantear también que para ciertos bienes minoritarios el valor lo determina la escasez, observación que luego sería sustento de la noción del valor neoclásica.

de la tierra, quieren una renta mayor y los dueños del capital un mayor beneficio. Ricardo observaba que la economía crece cuando los empresarios obtienen ganancias y las reinvierten. Por lo que afirmaba que el gobierno debía favorecer a los capitalistas en perjuicio de los terratenientes, a los cuales calificaba como parásitos ya que no realizaban ninguna actividad productiva; solamente recibían ingresos por ser propietarios de la tierra. Además, consideraba que el aumento continuo de los salarios dependía de un crecimiento constante de la demanda de trabajo, que solo podía producirse por una acumulación perpetua del capital.

En este sentido, el problema de la distribución se originaba en la teoría de la renta diferencial. Es decir, a medida que aumentase la población y la demanda de alimentos, habría que ir cultivando tierras cada vez menos fértiles y, por lo tanto, se lograrán aumentos en la producción cada vez menores; lo que se denominó como “Ley de los rendimientos decrecientes”. La disminución progresiva de la fertilidad de la tierra provocaría un aumento en el costo de producción y esto un aumento en el precio de los alimentos. Ante esta situación, los salarios nominales debían subir para mantener el nivel de subsistencia de los trabajadores; también la renta de los terratenientes subiría con lo cual bajarían las utilidades de los capitalistas. Esto provocaría una disminución en los incentivos a invertir.

En cuanto al comercio exterior, Ricardo siguió los preceptos del liberalismo, sentando las bases de la teoría clásica del comercio internacional sustentada en el concepto de las ventajas comparativas y la ganancia del intercambio. En un sistema de comercio perfectamente libre, cada país destina naturalmente los factores a la producción que realiza relativamente de manera más eficiente.

Ricardo entendió el libre comercio como una forma de evitar los rendimientos decrecientes de los cultivos; abrir las fronteras sería como aumentar la cantidad de tierras cultivables de alto rendimiento. Por lo tanto, Ricardo abogó por la abolición de la Ley de Granos, me-

didada proteccionista, en beneficio de la baja del precio de los alimentos y de los costos industriales.

A partir de los clásicos que definen el cuerpo de la ciencia económica, surgen en siglo XIX dos corrientes de pensamiento totalmente diferenciadas: por un lado, el marxismo y, por el otro, los neoclásicos.

II.5 El Marxismo

Karl Marx (1818-1883), economista y filósofo alemán, publicó en 1867 “El Capital”. En él, desarrolló una crítica a la concepción económica de ese momento (los clásicos) y, paralelamente, analizó y explicó las desigualdades de la economía capitalista. Los economistas clásicos sostenían que el capitalismo era un orden natural definitivo, mientras que para Marx era un orden histórico y transitorio.

Marx criticó la concepción de riqueza que existía en esa sociedad; para él, en el capitalismo lo que importa es el valor de cambio del bien. Es decir, importa más el dinero que se obtiene por la venta del producto que la necesidad que ese bien satisface. De otra manera, Marx consideró que se producen bienes siempre y cuando se obtenga una ganancia por la venta de ellos. Por lo cual, los productores ante una sobreproducción prefieren tirar parte de esa producción para mantener el precio y así ganar. Entonces, existiría en el capitalismo una subordinación de la producción a la ganancia; importando más que el producto pueda ser vendido que la utilidad que le depara al consumidor al satisfacer su necesidad. En cambio, él consideraba más importante el valor de uso de los bienes y las necesidades que éstos satisfagan.

Otra crítica que Marx efectuó a la sociedad capitalista es sobre el origen de la ganancia, porque él sostenía que la ganancia es una magnitud que el capitalista le quita al trabajador. El inicio de esta concepción la podemos encontrar en Adam Smith y en David Ricardo quienes proponían que el valor de un bien estaba determinado por

el trabajo que tenía incorporado. Si se utilizan dos elementos para producir un bien: una máquina y un trabajador, entonces el resultado es un bien cuyo valor va a estar dado por lo que aportó la máquina y por lo que aportó el trabajador más los insumos utilizados. Ahora bien, ¿cuánto aporta la máquina al valor del bien? Marx sostenía que la máquina le confería valor al bien en la magnitud que la máquina se desgasta en la producción de ese bien. Por ejemplo, la máquina vale \$100, luego de producir vale \$99, el desgaste fue de \$1, eso es lo que aportó la máquina al valor del bien. Por otro lado, el resto del valor que tuviese ese bien es trabajo que hubiere realizado ese operario para producirlo. Entonces, el valor del bien va a estar dado por el desgaste del capital, el trabajo humano y el valor de los insumos utilizados. Obviamente, si el dueño de la máquina se queda con lo que ésta aportó, que en el ejemplo es \$1, no gana nada, recupera el desgaste de la misma; para ganar se tiene que quedar con parte de lo que aportó el trabajador, resolviendo de esta manera el dilema que se les generó a Smith y Ricardo por el hecho de tener que explicar la ganancia del capitalista con una teoría basada solo en el valor trabajo.

Siguiendo con el ejemplo, (supongamos depreciable el valor de los insumos) si el valor del bien fuera \$3:

$$W = C + V$$

$$3 = 1 + 2$$

Donde:

W= valor del bien

C = desgaste de la máquina o valor aportado por el capital
(capital constante)

V = valor aportado por el trabajo (capital variable)

Si el propietario de la máquina se queda con \$2, le quita \$1 del salario al trabajador, la diferencia entre lo que realmente le corresponde

al dueño de la máquina por el desgaste (\$1) y el peso que toma de ganancia, es la plusvalía.

$$W = C + P + S$$

$$3 = 1 + 1 + 1$$

Donde:

P = plusvalía

S = salario

Para explicarlo de otro modo, podríamos decir que un obrero mientras trabaja ocho horas en una fábrica, produce de riqueza lo que cobra como salario en cuatro horas. Es decir, en cuatro horas producirá el valor de lo que le cuesta al empleador su fuerza de trabajo. Por lo tanto, las otras cuatro horas genera valor de más (plusvalor), que es la parte que se queda el capitalista y que va a constituir su ganancia. Entonces, Marx sostiene que la ganancia del capitalista está originada en la plusvalía, en la porción que le quita el empresario al trabajador.

Además, sostiene que hay una constante competencia o puja entre capitalistas y trabajadores por la ganancia, no solo lucha entre capitalistas y trabajadores sino también entre capitalistas: cada uno quiere tener mayor proporción del mercado a costa de los otros. Para competir, el objetivo es disminuir el costo, y uno de sus costos es lo que le paga al trabajador y por lo tanto intentará aumentar la plusvalía respecto de lo que paga como salario. Para aumentar la plusvalía, se puede proceder de dos formas. Una, como en el ejemplo anterior, donde el trabajador cumple una jornada de ocho horas, hacerlo trabajar diez horas, entonces en cuatro horas produce lo que cobra y produce seis horas de plusvalía: esto es un aumento absoluto del tiempo trabajado. De esta manera se aumenta el plusvalor en términos absolutos. La otra forma de aumentar el plusvalor es en forma relativa, a través de

la incorporación de instrumentos, técnicas o máquinas mejores para que el trabajador sea más productivo durante las ocho horas y pueda generar el valor que va a cobrar como salario, en menos horas.

Por ejemplo, en tres horas el operario produce lo que le van a pagar como salario y por lo tanto le quedan cinco horas de trabajo en las cuales genera la plusvalía para el capitalista.

En ese afán de conseguir mayor porción del mercado, se busca la mayor productividad y la reducción de los costos a los efectos de aumentar la plusvalía. Para aumentar la productividad se incorporan cada vez más máquinas y como consecuencia de esto el factor trabajo es reemplazado, la demanda de trabajadores disminuye mientras que la oferta aumenta. Se genera entonces una gran cantidad de desocupados, que Marx llamó “ejército de reserva” (todos aquellos trabajadores que perdían su empleo) y esto provoca una caída del salario por el excedente de oferta de trabajo. Por lo tanto, va a aumentar la plusvalía y, como consecuencia de ello, el problema social. La situación comentada va a provocar una crisis en el sistema capitalista ya que los empresarios van a extraer la plusvalía a los trabajadores, les hacen producir los bienes, pero no van a poder realizarla, esto es, no podrán vender estos productos ya que la propia dinámica del sistema ha generado una gran cantidad de desocupados y quienes tienen empleo reciben salarios de subsistencia. El no poder vender los productos lleva a parar la producción y, por lo tanto, a aumentar la desocupación. Se producirían crisis causadas porque el capitalista se apropia de la plusvalía a los trabajadores (porque los trabajadores producen con su trabajo los bienes y estos van a los capitalistas), pero lo que no pueden hacer es realizar esa plusvalía.

¿Qué significa realizar esa plusvalía? Significa convertir esos bienes en dinero para volver a iniciar el ciclo. ¿Por qué no pueden realizar la plusvalía? Porque no hay la suficiente demanda a raíz de todos los desocupados que carecen de medios para adquirir esos bienes, entonces, el capitalista empieza a producir menos y como resultado también emplea menos mano de obra y se entra en un círculo vicioso.

Otra cuestión tratada por Marx es considerar también histórico el concepto de ganancia en la sociedad capitalista, porque en otro tipo de sociedad van a tener importancia otros objetivos y no el de la ganancia. El hombre se va a mover por otros intereses y no por el de obtener ganancia.

La búsqueda de la ganancia es en definitiva la que hará caer el sistema. La tasa de ganancia la define Marx como el cociente entre la plusvalía y el capital constante, es decir, el capital invertido por el empresario. Como consecuencia de la acumulación capitalista el aumento de las máquinas por encima de los trabajadores, que son la fuente del plusvalor, hará que la tasa de ganancia caiga tendencialmente provocando la caída del sistema.

Marx, a raíz de observar el funcionamiento del sistema capitalista, concluye que dicha sociedad va a desaparecer y se operará el surgimiento de una nueva. En ella, las personas se organizarían de otra manera para desarrollar los procesos de producción, distribución y consumo (socialismo y comunismo). Marx sostuvo que el capitalismo es una forma histórica, no es una forma natural de organización de la producción, distribución y consumo como pensaban los clásicos. Para Marx el capitalismo es una forma histórica más, como lo había sido el feudalismo, por lo que va a desaparecer por su propia crisis y los factores productivos van a pasar a manos de la comunidad, lo que denominó propiedad social de los medios de producción.

Marx también sostiene que va a desaparecer el Estado ya que éste en una sociedad capitalista interviene para conciliar, para atenuar la crisis y en definitiva para apoyar al capitalista. Por lo tanto, en una sociedad sin explotadores ni explotados, pierde su función principal que es defender los intereses de los capitalistas.

II. 6 Los Neoclásicos

Paralelamente a las ideas de Marx, durante el siglo XIX, surge la corriente neoclásica. Esta corriente de pensamiento económico va a retomar varias de las ideas centrales del pensamiento clásico. Con relación a ello, considera al mercado como el ámbito natural en el cual se canalizan las inquietudes de los agentes económicos. El mercado es la mejor forma de asignar los recursos que una sociedad tiene, es a través de éste que se organizan los procesos de producción, distribución y consumo. En él participan distintas fuerzas: por un lado, la oferta compuesta por todos aquellos productores o vendedores de bienes y por el otro, la demanda compuesta por los compradores de esos bienes. Con la interacción de estas fuerzas se da como resultado el precio de los distintos bienes.

Es la vieja idea de la mano invisible sostenida por Adam Smith. El mercado, en su funcionamiento natural, logra llegar a una situación de equilibrio, por lo tanto, no es recomendable la intervención del sector público en las cuestiones económicas porque lo único que lograría es apartar la economía de ese equilibrio.

Un punto donde existe una notoria diferencia entre los economistas clásicos y los neoclásicos es en el concepto de riqueza. Como vimos, los clásicos definían la riqueza como una magnitud objetiva. Para los mercantilistas consistía en poseer oro y plata, para los fisiócratas era el resultado del trabajo de la tierra. Para Smith o Ricardo, quienes consideraban al trabajo como el creador del valor, el centro estaba en las condiciones de producción. Los neoclásicos desvían la atención hacia el cambio basando la teoría de los precios, en la utilidad y el concepto de riqueza desde un punto de vista subjetivo

La medición de la riqueza es absolutamente personal. Solo cada persona puede afirmar qué tan rica se considera de acuerdo a sus necesidades y preferencias y a los bienes que recibe. Ninguna otra puede evaluar qué tan rica es aquélla. Por lo tanto, ningún individuo puede

comparar la riqueza entre dos personas. La medición de la riqueza es individual por lo cual se la considera de carácter subjetiva.

Esta cuestión tiene una implicancia importante ya que, si ninguna persona puede medir la riqueza de otras dos, es imposible evaluar los resultados de una redistribución de ésta ya que no se podría determinar cuánto gana el que recibe más ni cuánto pierde aquél al que se le quita. La mejor distribución es la que realiza el mercado y no se puede determinar si hay otra mejor.

Tres economistas son reconocidos como los impulsores de la llamada “Revolución Marginalista”: Stanley Williams Jevons (1835-1883), inglés, León Walras (1834-1910), francés y Carl Menger (1840-1921), austríaco. Otros destacados exponentes de esta corriente son el británico Alfred Marshall (1842-1924) y el italiano Vilfredo Pareto (1848-1923). La aparición de la Teoría Neoclásica resultó totalmente funcional a la doctrina política liberal y rompió con el orden clásico distraiendo la atención del conflicto entre clases sociales.

Volviendo a las necesidades, dijimos que, para satisfacerlas, el ser humano se vale de recursos (factores productivos), ellos tienen una característica común: son escasos, no son infinitos, pues si lo fueran no existiría el problema económico. El problema existe porque se tiene una cantidad de recursos determinada, en comparación con las necesidades infinitas. La escasez es la principal determinante de los precios en el mercado. Entonces toma relevancia la cuestión de la utilización de los recursos, es importante la eficiencia en el uso de estos, tratando de aprovechar los recursos sin malgastarlos.

Así, podemos considerar la eficiencia desde un punto de vista técnico. En el proceso de producción el ser humano utiliza la técnica que le da el mayor rendimiento posible. Otro tipo de eficiencia es la administrativa o de organización; esto es, la unidad productiva tiene que estar organizada de determinada manera, con reglas de funcionamiento y medios de control para el cumplimiento de esas reglas para que actúe en forma correcta. Por último, la eficiencia económica, ya que los insumos o factores que se utilizan tienen un valor. Para

dar un ejemplo práctico: un empresario tiene que contratar mano de obra, comprar materias primas, y otros pagos que son para él un costo de producción, entonces, dadas las distintas técnicas que utilice y sus reglas de organización, tiene que determinar cómo producir para llegar a tener el menor costo posible. La conducta racional del empresario consiste en maximizar los beneficios, lo que tratará de alcanzar realizando un uso eficiente de sus recursos.

Por otra parte, el consumidor trata de maximizar la utilidad que le redanda poseer bienes que satisfacen sus necesidades y gustos. Trata de maximizar la utilidad de la canasta de bienes que él puede comprar, de una combinación de los bienes que están disponibles, asigna su ingreso de manera que le reporte la mayor utilidad.

El mecanismo que contribuye a la mejor asignación de bienes entre consumidores y recursos entre productores es el mercado. En el mercado confluyen, por un lado, todos los oferentes de bienes y servicios y, por otro, todos los consumidores o demandantes de dichos bienes o servicios. En el mercado se efectúa una infinita interacción entre oferentes y demandantes que determina los precios de los bienes de acuerdo con la puja entre la oferta y la demanda, hasta llegar al precio de equilibrio de cada bien o servicio; y cuando esto ocurra en todos los mercados se alcanzará el equilibrio general de la economía.

El mercado revela los gustos o preferencias de los consumidores. Estos consumidores tienen un nivel de ingreso y ejercen sus gustos y preferencias yendo al mercado a comprar, esto tiene un impacto en el aparato productivo, ya que los empresarios producirán lo que los consumidores prefieran. Si, por ejemplo, los gustos o las preferencias por determinado bien disminuyen y aumentan las preferencias por otro, el primero deja de ser producido y quedan libres de uso factores productivos. ¿Qué pasa con el bien que es objeto del aumento de las preferencias? La consecuencia es el aumento de su precio a raíz del aumento en su demanda. Los empresarios que venden un determinado bien si su precio aumenta, tiene mayor ingreso, ganan más. Ahora, si aumentan sus ingresos, otros empresarios que estaban dedicados a

otra actividad intentarán participar en el mercado donde se obtiene más ganancia. Usarán los factores liberados por la producción del bien que ahora tiene menos demanda. Así, las preferencias de los consumidores decidieron el traspaso de factores productivos desde la producción de un bien a la producción de otro⁴.

Para que este mercado funcione de esta manera, debe existir un supuesto fundamental: la competencia perfecta. Simplificando, por ahora, podemos decir que en un mercado hay competencia perfecta cuando por el lado de la oferta existen muchos y pequeños productores, tan pequeños, que ninguno de forma independiente pueda afectar el precio del bien y, por el lado de la demanda, los consumidores, también muchos y pequeños de manera tal que tampoco ninguno por su cuenta pueda afectar el precio. El precio del bien cambia cuando la sociedad cambia sus preferencias sobre dicho bien. El mercado de un bien refleja los gustos del consumidor, esto ocurre porque es el consumidor a través de la manifestación de sus preferencias quien va a determinar qué bienes se van a producir. Y, por lo tanto, van a influir también en la asignación de recursos entre las distintas actividades. A esto último, que las decisiones de los consumidores determinan la asignación de factores productivos entre las distintas actividades productivas posibles, los neoclásicos lo llaman soberanía del consumidor.

II.7 Teoría Keynesiana

Los economistas neoclásicos sostenían que a través del mercado se alcanzaba una situación de equilibrio para la economía en general, incluido el mercado de trabajo, con lo cual se logra el pleno empleo. John Maynard Keynes (1883-1946), economista inglés, sostuvo que

⁴ Este proceso se realiza bajo el supuesto de movilidad y sustitución perfecta de los factores.

dicha situación es solamente un caso particular de su teoría general y un caso extremo en la economía real.

Keynes escribió varios libros durante su vida, como el que lo hizo famoso, “Las consecuencias económicas de la paz” (1919) en el que criticó las altas exigencias indemnizatorias que los aliados le imponen a Alemania e incluso predice que aquello puede desencadenar una nueva guerra. No obstante, la que merece considerarse como su máxima contribución a la teoría económica es la “Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero”, obra publicada en 1936.

Las ideas de Keynes deben ser entendidas en el contexto de la crisis de 1929 en donde la retracción de la demanda, causada por la preferencia de la gente por atesorar y por los bajos niveles de ingreso, provocó un exceso de bienes en los mercados. Los empresarios, al aumentar su stock, decidieron detener la producción con lo que el problema se agravó ya que la demanda volvió a disminuir y se entró en un círculo vicioso.

El énfasis en la palabra General radica en que su teoría trata las distintas situaciones posibles con respecto al empleo: pleno empleo, desempleo amplio y alternativas intermedias, mientras que la teoría neoclásica se limita al caso particular de pleno empleo. Uno de los objetivos de Keynes es determinar de qué variables depende el nivel de empleo. Para ello, intenta demostrar que la situación normal del capitalismo liberal es la de fluctuaciones en el nivel de actividad económica en donde son más habituales las situaciones con algún nivel de desempleo que la situación de pleno empleo.

Otro aspecto de la Teoría General es que explica la inflación como también el desempleo, debido a que ambos dependen fundamentalmente del volumen de demanda efectiva (demanda global de bienes y servicios). Fundamenta que cuando la demanda es deficiente los empresarios, al no poder vender toda su producción, disminuyen ésta y con ello la cantidad de gente empleada por lo que se produce el paro; y cuando la demanda es excesiva los empresarios no dan abasto con

la producción con lo cual, ante tantos requerimientos, tienden a subir el precio de lo que venden con lo que se produce la inflación.

Parte de las diferencias entre la Teoría Neoclásica y la Teoría de Keynes surge de la conclusión de que el empleo total es lo normal para una y que lo normal es el empleo incompleto para la otra.

La palabra General también se la puede tomar con otra acepción. La Teoría de Keynes se refiere a los cambios del volumen del empleo y de la producción en el sistema económico en su conjunto, en contraste a la Teoría Neoclásica que analiza a partir de la empresa o desde el consumidor individual. Los conceptos básicos de la Teoría General de Keynes son los volúmenes de demanda total, consumo social, inversión social y ahorro social. Para Keynes conclusiones que son válidas para la unidad (empresa o consumidor) pueden no serlo para el sistema económico en su conjunto.

Otro aspecto fundamental en el trabajo de Keynes es su Teoría Monetaria. El dinero desempeña diversas funciones: la de medio de cambio, denominador común y reserva de valor. De estas tres, la función de acumular valor es la que tiene más implicancias para la economía monetaria que define Keynes. Él sostiene que las personas mantienen riqueza de distintas formas como son: atesorar dinero (en cajas de seguridad, cajas fuertes, etc.), prestar dinero (depositarlo en los bancos, adquirir obligaciones negociables, etc.) o invertirlo (adquirir algún bien de capital o acciones, etc.).

Como el dinero acumulado de la primera forma es estéril y las otras alternativas de riqueza producen rendimiento en forma de interés o beneficio, tiene que haber un motivo especial de porqué la gente prefiere, a veces, acumular riqueza estéril en forma de dinero y no en las formas que producen rendimiento; Keynes da como respuesta a esto que el dinero puede ser la forma más segura para acumular riqueza en situaciones de incertidumbre sobre el futuro.

Esta situación es la que se presentó en Europa y EE. UU. a fines de la década del '20. Finalizada la Primera Guerra Mundial las economías de los países desarrollados se recuperan fuertemente. La expan-

sión se mantiene durante varios años hasta convertirse en “euforia” económica en economías que funcionaban desreguladas. Lo anterior dio como resultado la generación de una burbuja especulativa fundamentalmente en las bolsas de valores. Para fines de la década la burbuja era insostenible, se empezó a considerar cierta incertidumbre sobre el futuro y la incertidumbre cambió el comportamiento de los agentes económicos; los empresarios, ante esto, disminuyen la inversión y las familias disminuyen el consumo. En consecuencia la demanda global cae.

Además, los acuerdos de paz logrados al finalizar la Primera Guerra Mundial no permitían un equilibrio de largo plazo. Por este motivo, los agentes económicos fueron prefiriendo acumular riqueza priorizando la seguridad (atesorar) en contra de las otras alternativas. Las disputas políticas y económicas entre las principales potencias se fueron agudizando y el futuro se fue tornando cada vez más incierto.

Cuando los poseedores de riqueza expresan en general una preferencia por atesorar dinero más bien que por prestarlo o invertirlo, la producción de riqueza social real se ve afectada. Esta preferencia por la posesión de dinero, más bien que por la posesión de riqueza rentable, solo existe en un grado importante en un contexto en el que el futuro económico es incierto.

Keynes considera que el interés es la recompensa por transferir la disposición sobre la riqueza en su forma líquida. El tipo de interés depende de la intensidad del deseo de atesorar, o de lo que Keynes llama preferencia de liquidez. Cuanto mayor es la preferencia por la liquidez; menos cantidad de depósitos recibirán los bancos por lo que tendrán menos dinero para prestar. Si los bancos tienen poco dinero para prestar aumentarán el interés a cobrar por esos préstamos.

Pero cuando el precio que hay que pagar por el dinero se eleva, muchos tipos de negocios nuevos que podrían emprenderse a tipos de interés más bajos no se emprenderán. Por lo tanto, un aumento de los tipos de interés tiende a reducir la demanda efectiva. Las familias no se endeudan para consumir ni los empresarios para invertir con

lo cual se produce una recesión. Keynes también pone en el centro de la escena a la inversión como importante factor determinante del empleo y el ciclo económico.

En una sociedad caracterizada por una gran desigualdad en el reparto de la riqueza, la capacidad económica de la comunidad para consumir es limitada. Los ricos tienen más ingresos que lo que desean consumir y los pobres tienen tan poco ingreso que su capacidad para el consumo está restringida a límites muy estrechos; como consecuencia, hay una capacidad productiva por encima de lo necesario para producir bienes de consumo.

Keynes afirma que el empleo depende de la demanda efectiva, o bien que el paro es originado por una insuficiencia de demanda.

El empleo fluctúa, ante todo, porque fluctúa la inversión. El paro se origina, primordialmente, por una insuficiencia de inversión. Si la inversión puede ser influida por la política económica, también puede serlo el empleo total. Un nivel elevado de empleo depende de un nivel elevado de inversión. Keynes, entonces, propone que el sector público realice inversiones para sostener la demanda y generar empleo, en donde lo más importante es que el sector público invierta y lo secundario el destino de la inversión y cómo se financie.

Ante un gasto inicial del sector público no solo obtienen empleo algunos obreros directamente en la construcción de nuevas escuelas, ferrocarriles, etc., sino que los obreros así empleados gastan su dinero en los productos de las fábricas ya construidas; aumentando así el empleo en estas otras actividades. Este mecanismo de propagación del gasto es lo que Keynes llamó efecto multiplicador.

La Teoría Neoclásica supone que las decisiones pesimistas de algunos individuos contrarrestan las decisiones optimistas de otros individuos. La psicología racionalista de los economistas neoclásicos conduce a una falsa interpretación del comportamiento del mercado de inversión, y no tiene en cuenta el papel estratégico del dinero como nexo entre el presente y el futuro incierto. Pues, como hemos visto, la incertidumbre sobre el futuro, que hace aventurada la inver-

sión real, favorece el atesoramiento de dinero como acumulación de riqueza. Como vemos, hay importantes diferencias entre los supuestos de Keynes y los de la Escuela Neoclásica, pero hay un aspecto en el que las teorías psicológicas de ambos son similares. Los clásicos suponen un comportamiento racional por parte de los individuos.

El comportamiento individual supuesto por Keynes es también racional, teniendo en cuenta la situación planteada. Es completamente racional para un inversor aturdido querer retener dinero durante una crisis económica con un futuro incierto, aun cuando este comportamiento dé lugar a resultados sumamente irracionales desde el punto de vista del sistema económico en su totalidad. Mientras que los economistas neoclásicos se ocupan del comportamiento racional en un mundo racional, Keynes se ocupa del comportamiento racional en un “mundo irracional”. Ante un futuro incierto los individuos deciden atesorar (decisión racional), lo que implica que la sociedad en su conjunto reduzca la inversión y el consumo (decisión irracional), lo que provoca, en última instancia, la caída en el empleo.

II.8 La Teoría Estructuralista

Bien entrado el siglo XX los países podían dividirse en desarrollados y subdesarrollados. Justamente, para estudiar este problema (el subdesarrollo) surge la corriente estructuralista. Esto ocurre en países como Chile, Brasil y Argentina. Entre los economistas más destacados adherentes a estas ideas se puede mencionar a Raúl Prebisch (1901-1986), argentino, Osvaldo Sunkel, chileno y Celso Furtado, brasileño.

Un papel muy importante para el surgimiento y difusión en el continente americano de este enfoque fue la acogida que tuvo en el marco de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Prebisch redactó para la CEPAL “El Desarrollo Económico de la América Latina y Algunos de sus Principales Problemas” en 1949 y

“Estudios Económicos de América Latina” en 1950. Ese conjunto de documentos será referencia ideológica y analítica de los estructuralistas latinoamericanos.

Como se mencionó anteriormente, la característica de estos países era (y es) el subdesarrollo, cuya acepción se explicará ampliamente en la segunda y tercera parte de este libro. Por ahora observaremos que las características de estos países son las de un escaso desarrollo del sector industrial, abundancia relativa de trabajadores no calificados, dificultades para mantener un nivel de crecimiento adecuado, sujeción a las circunstancias de los mercados internacionales y alto grado de concentración de la propiedad del capital y los recursos naturales.

En similitud con la Teoría Keynesiana se analiza la economía a través de los grandes agregados como Producción, Consumo, Inversión, Gasto, etc. Se parte de la concepción del sistema económico, o sea, desde la totalidad para poder derivar en el análisis de algunas de sus partes. Pero, en contraposición a ésta, el punto de partida es el análisis estructural de las economías como sistemas productivos-distributivos que pertenecen a cada sociedad con características históricamente determinadas diferentes a la de los países desarrollados.

El estructuralismo modificó el modelo ortodoxo de crecimiento en diversos aspectos. En el plano macroeconómico fue el de prestar especial atención a la limitación impuesta por la disponibilidad de divisas de los países subdesarrollados. El acceso a las divisas más que el ahorro interno es el factor determinante del crecimiento económico en los países de la periferia. En estos países, las exportaciones son poco diversificadas y predominantemente de origen primario y, por ende, los ingresos derivados de éstas, insuficientes para comprar las importaciones necesarias para el crecimiento. Seguir los lineamientos clásicos del comercio libre con especialización en los productos primarios sería menos eficiente que desarrollar un sector manufacturero interno. La estrategia de industrialización traería consigo la incorporación de tecnología nativa y capacitación de la fuerza laboral, además de conseguir un desarrollo autónomo.

Estas condiciones estructurales abonaron a favor de una presencia fuerte del Estado. En esta concepción el desarrollo no es una tendencia natural sino una consecuencia de la política que se siga. El Estado debe planificar, gobernar la acumulación de capital y dirigir la inversión productiva tanto en infraestructura como en grandes proyectos industriales.

El estructuralismo es una teoría latinoamericana de desarrollo a largo plazo, pero que también dio respuesta a problemas de corto plazo, como la inflación, enfoque en el cual se distanció de la doctrina neoliberal-monetarista que propugna la disminución de la emisión monetaria. Para los estructuralistas, la reducción de la demanda inducirá reducciones primordialmente en el producto y no en los precios.

En síntesis, el estructuralismo intenta transformar de parámetros a variables cuestiones tales como la propiedad de los factores productivos y la estructura de los mercados (de competencia o monopolísticos), características que en otras concepciones que predominaron y predominan en América Latina no son consideradas como las cuestiones que explicaban el funcionamiento de las economías.

Cada una de las teorías descriptas, como otras no enumeradas, tienen su punto de vista sobre los diferentes temas económicos que abordan. Así, las interpretaciones sobre el rol del Estado en la economía, el funcionamiento de los mercados, el equilibrio y la posibilidad de crisis, etc. difieren entre las diversas visiones y, por ende, disienten en el diagnóstico del problema y las medidas de política económica a seguir.

La Teoría Estructuralista parte del diagnóstico de que las economías subdesarrolladas tienen un origen y una serie de características distintas a las desarrolladas y, por lo tanto, se debe hacer un esfuerzo de construcción teórica particular para entender problemas propios de estas economías e intentar superarlos. En el capítulo dedicado al subdesarrollo profundizaremos estas cuestiones.

SEGUNDA PARTE

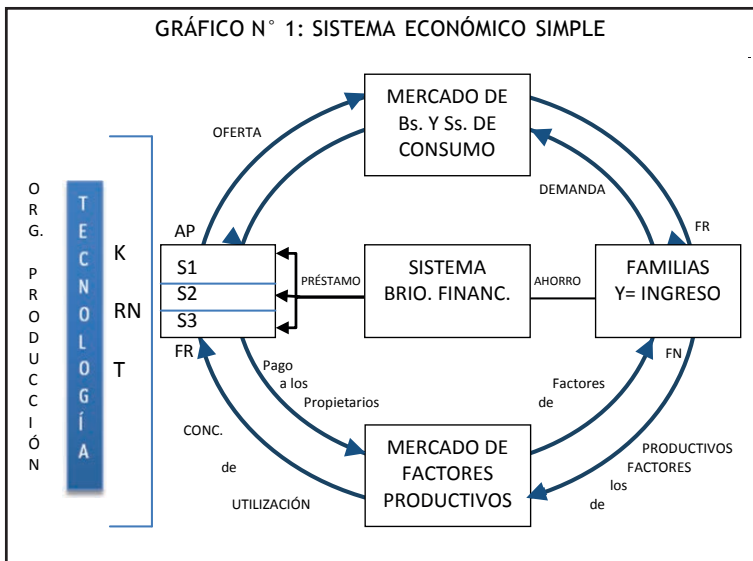
El sistema económico

El sistema económico simple

III.1 El sistema económico

El sistema económico es un conjunto de actores económicos (agentes económicos), instituciones y técnicas; y las relaciones que entre ellos se establecen conformando el ámbito donde se desarrolla el proceso de producción, distribución y consumo de una sociedad.

Las sociedades han ido evolucionando y diversificando su estructura y organización económica, accionado por el trabajo humano y estableciéndose relaciones entre sus distintos elementos. Describimos a continuación un sistema económico simplificado de la sociedad capitalista actual (ver Gráfico N° 1).



Referencia: Las familias reciben ingresos (flujo nominal: dinero) por ofrecer la utilización de los factores productivos (flujo real: factores) a las unidades productivas en el mercado de factores. Estas a cambio las retribuyen con salarios, rentas, ganancias y distribución de beneficios extraordinarios (ingreso).

Por otro lado, las unidades productivas ofrecen bienes y servicios de consumo (flujo real: bienes y servicios) que las familias demandan (flujo nominal: dinero). Estas también destinan parte de su ingreso a ahorrar que a través del sistema bancario y financiero tiene como destino el financiamiento del aparato productivo.

El aparato productivo (AP) incluye a todas las empresas de un sistema económico. Dichas empresas utilizan los tres factores productivos, trabajo (T), capital (K) y recursos naturales (RN), y además utilizan cierta tecnología. El proceso productivo dentro del AP es llevado adelante por los Organizadores de la Producción. El resultado

del proceso productivo son los bienes y servicios que son ofrecidos por las empresas en el mercado de bienes y servicios.

A su vez, las empresas, para utilizar los factores productivos, deben pagarles una retribución a los propietarios de dichos factores. Salarios a los propietarios del factor trabajo, rentabilidad a los propietarios del factor capital y renta a los propietarios del factor recursos naturales.

Dichas retribuciones componen el ingreso de las familias, que son las unidades consumidoras. Las familias destinan una parte de sus ingresos al consumo, esto se expresa como demanda de bienes y servicios en el mercado respectivo. La otra parte de sus ingresos las familias las destinan al ahorro, que es depositado en el sistema financiero (Bancos). A su vez, el sistema financiero otorga préstamos a las empresas para financiar la inversión.

A partir de aquí iremos descubriendo el funcionamiento del sistema económico, sus distintas partes y gradualmente incorporaremos a otros sectores y actores en los siguientes capítulos para acercarnos a un sistema económico más próximo al real.

III.2 Los factores productivos

El primer elemento de un sistema económico es la capacidad física e intelectual con que cuenta el ser humano para transformar elementos de la naturaleza en bienes aprovechables para satisfacer sus necesidades. A esta capacidad la denominaremos a lo largo del texto como factor productivo trabajo. El factor productivo trabajo es la energía vital de los seres humanos que posibilita transformar los recursos que nos ofrece la naturaleza en productos capaces de satisfacer necesidades.

Para determinar la cantidad de factor productivo trabajo que dispone una sociedad tenemos que realizar una serie de consideraciones a partir de la población total de un país. En primer lugar, debemos distinguir entre la población dependiente, que abarca a quienes tie-

nen entre 0 y 14 años y aquellos que han superado los 65 años, de la población que está comprendida entre 14 y 65 años que denominaremos como población productiva o en edad de trabajar.

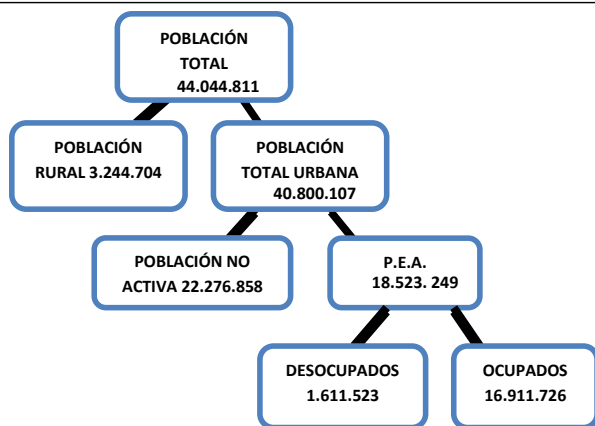
En segundo lugar, es necesario tener en cuenta que entre la población productiva puede haber individuos que no estén trabajando ni quieren trabajar, sino que se dedican a otras actividades, como por ejemplo estudiar, hacer tareas domésticas en el hogar o viven de rentas; entonces, deduciendo estas personas (que no trabajan ni buscan trabajar) obtenemos lo que se denomina población económicamente activa (P.E.A.)¹. La P.E.A. es la oferta de trabajo en un sistema económico. Este grupo participa en el mercado de trabajo y puede encontrarse de distintas formas: o bien trabajando (población ocupada) o, en su defecto, como desocupados (personas que buscan trabajo y no lo obtienen). Ver Gráfico N° 2.

Una subcategoría dentro de la población ocupada es la subocupación. Así se considera cuando personas que están preparadas para realizar una determinada tarea están empleadas en tareas que requieren un grado de capacitación menor. Por ejemplo, cuando un ingeniero trabaja manejando un taxi. Otra situación de subocupación estaría dada cuando en una determinada actividad la cantidad de personas que están empleadas para realizar la tarea son más que las que se necesitan.

A su vez, el INDEC determina estas categorías mediante un criterio con base en las horas trabajadas. Los ocupados plenos son los que trabajan más de 35 horas semanales, los subocupados trabajan menos de 35 horas semanales y los desocupados aquellos que buscan trabajo y no lo consiguen.

¹ En realidad, el INDEC considera como P.E.A. a todos los individuos que se ofrecen en el mercado sin considerar límite de edad.

GRÁFICO N° 2: ESTIMACIÓN DE LA POBLACIÓN SEGÚN SITUACIÓN OCUPACIONAL II Trimestre 2017



Nota: la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) que realiza el INDEC releva solo la parte de la población urbana (31 aglomerados), por lo tanto es necesaria una estimación para el total urbano del país. Se utilizan las proyecciones de población del INDEC para cada aglomerado y las tasas que surgen de la EPH para el GBA y los Aglomerados del Interior del País. Para la estimación del Resto Urbano que no pertenece al GBA y no es relevado por la EPH se utiliza el promedio de los Aglomerados del Interior.

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

Otros indicadores importantes son: la tasa de actividad, que se obtiene comparando la P.E.A. respecto de la población urbana total; la tasa de empleo, que compara la población ocupada con la población urbana total; la tasa de desocupación, que se obtiene comparando los desocupados con la P.E.A. y la tasa de subocupación que es la población subocupada respecto de la P.E.A. La situación de nuestro país se ilustra en el Cuadro N° 1.

En resumen, del total de población deducimos la población dependiente (de 0 a 14 años y los mayores de 65 años) y obtenemos la población productiva. Si a ese subtotal le restamos los individuos

que se dedican a estudiar, a actividades domésticas, o son rentistas (que no desean trabajar), obtenemos la población económicamente activa. Dentro de la población económicamente activa distinguimos la población que tiene trabajo (ocupados) de los que no tienen pero buscan y no consiguen (desocupados). El factor productivo trabajo de un sistema económico es la población económicamente activa; es la cantidad de factor productivo trabajo que está disponible para ser utilizada en el sistema.

CUADRO N° 1: EMPLEO EN LA ARGENTINA

		Mayo 1992	Mayo 1999	II Trim. 2005	II Trim. 2017
Tasa de Actividad	PEA/Pob.Urb.Total x 100	39,8	42,8	46,0	45,4
Tasa de Empleo	Ocupados/Pob.Urb.Total x 100	37,1	36,6	40,5	41,5
Tasa de Desocupación	Desocupados/PEA x 100	7,0	14,5	12,0	8,7
Tasa de Subocupación	Subocupados/PEA x 100	8,3	13,7	12,8	11,0
Nota: Para determinar la subocupación el INDEC toma como criterio las personas que trabajan menos de 35 hs. semanales.					
Fuente: INDEC.					

Los elementos que brinda la naturaleza y que pueden aprovecharse económicamente constituyen el factor productivo recursos naturales, estos pueden ser tierras, mares, ríos, bosques, etc. El hombre no ha hecho nada para que existan, lo que sí ha hecho es disponer de las técnicas necesarias para aprovechar esos elementos, es decir, deben ser aprovechables para que sean considerados como factor productivo recursos naturales.

Así, un recurso natural para la comunidad primitiva eran los ríos ya que en ellos se podía pescar. En la sociedad moderna ese río es aprovechable tanto para pescar como por la energía que de él puede obtenerse. Este último aspecto no era un recurso para la comunidad primitiva, debido a que no podía ser utilizado.

El tercer factor productivo es el capital, conformado por todos aquellos bienes, instrumentos o elementos elaborados por el hombre

para mejorar el rendimiento de su capacidad de trabajo, para tratar de aumentar su productividad.

El hombre, desde su etapa salvaje se ha ayudado con distintos elementos para realizar sus tareas con el objetivo de lograr un mejor resultado. Desde una piedra trabajada, el arco y la flecha, la lanza, hasta las actuales máquinas que se utilizan en la producción, constituyen el factor productivo capital.

En un sentido amplio, consideramos como factor productivo capital a todos aquellos bienes que el hombre ha fabricado para permitir el funcionamiento productivo del sistema económico de una sociedad. De esta manera, consideraremos como la dotación de capital de una sociedad a los puertos, ferrocarriles, fábricas, rutas, represas, centrales nucleares, escuelas, hospitales, maquinarias, etc.

Estos tres factores productivos sumados al desarrollo tecnológico van a determinar la capacidad productiva del sistema económico. A la persona (o personas) que utiliza los tres factores productivos con una cierta tecnología en pos de producir determinado bien la denominaremos organizador de la producción. Esta persona es la que toma las decisiones dentro de la unidad productiva.

III. 3 Los sectores productivos

Unidades productivas son las que habitualmente denominamos empresas, que se dedican a una gran diversidad de actividades, desde la empresa agraria productora de trigo, la empresa automotriz fabricante de autos, hasta la empresa oferente de transporte de pasajeros. De acuerdo a la actividad que desarrollen las unidades productivas se clasifican en unidades del sector primario, del sector secundario o del sector terciario.

El sector primario incluye las unidades productivas que se encargan de las actividades relacionadas básicamente con la explotación

directa de los recursos naturales. Ejemplos de ello son las compañías pesqueras, agropecuarios, de explotación minera, etc.

El sector secundario está formado por aquellas empresas que realizan actividades que transforman materia bruta en materias primas o bienes intermedios en bienes terminados. Por ejemplo, un molino que transforma trigo en harina, una acería que transforma mineral de hierro en acero, una automotriz que utiliza acero para fabricar autos o una panadería que transforma harina en pan, etc.

El sector terciario está compuesto por unidades productivas que se encargan de prestar servicios a la comunidad. Como servicios consideramos prestaciones que no tienen una expresión material, son inmateriales. Como empresas de colectivos que ofrecen transporte, clínicas y hospitales que ofrecen atención médica, escuelas y universidades que ofrecen educación, empresas telefónicas que ofrece comunicaciones, etc.

Un indicador que se puede obtener teniendo en cuenta estos tres sectores está dado por su participación en el total de lo producido por un país en un período de tiempo: del cien por ciento de la producción cuánto aporta el sector primario, cuánto el secundario y cuánto el terciario. En general, en los países subdesarrollados el sector primario tiene una incidencia mayor que en los países desarrollados. En cambio en los países desarrollados es más relevante el sector secundario.

A su vez, en los últimos años se observa una creciente participación del sector servicios, fenómeno generalizado tanto en países subdesarrollados como desarrollados, pero obviamente de características muy diferentes. En un país subdesarrollado el sector servicios está formado por cuentapropistas, vendedores ambulantes, entre otros, mientras que su composición en los países desarrollados incluye actividades de alta sofisticación, como por ejemplo servicios bancarios, de atención médica, etc. El Cuadro N° 2 nos muestra el aporte a la producción de cada uno de los sectores y la absorción de trabajadores por sectores para varios países.

Si se observa históricamente la participación de los distintos sectores en la producción de la Argentina, se nota que a principios del siglo XX el sector primario generaba la mayor parte de la producción del país; en las décadas del '40 y '50 el sector secundario fue creciendo hasta superar al primario y en los últimos 30 años se ha operado un crecimiento vertiginoso del sector terciario².

Con relación al desarrollo de un país el aporte de cada uno de los sectores en la producción total (PBI), es un buen indicador para conocer las características de cada país. Durante la descripción del sistema económico y su funcionamiento, iremos comentando este y otros indicadores que nos permitirán ubicar a los países como desarrollados o subdesarrollados.

Para el sector terciario, el porcentaje de participación con relación al PBI puede ser similar entre países desarrollados y subdesarrollados, (como por ejemplo Colombia y Japón). Sin embargo, no se puede decir que ambos grupos de países estén en igualdad de condiciones, porque se debe observar qué tipos de servicios se prestan en cada uno y la calidad de los mismos.

Otro tipo de análisis consiste en considerar cuánta mano de obra emplea cada uno de los tres sectores; éste es otro indicador importante (ver Cuadro N° 2). Por un lado, en los países subdesarrollados el sector primario absorbe más mano de obra que en los países desarrollados. Por otro, en los países desarrollados el sector secundario ocupa más trabajadores que en los países subdesarrollados.

2 La participación de los sectores en la economía argentina se encuentra en el Anexo IV.

CUADRO N° 2						
PAÍS	Participación de los Sectores en % del PBI (2012)			Absorción del Trabajo por Sector en % del Total (2012)		
	Sector 1	Sector 2	Sector 3	Sector 1	Sector 2	Sector 3
Alemania	0,8	30,7	68,5	1,5	28,3	70,2
Australia	2,5	28,2	69,3	3,3	21,1	75,5
Bélgica	0,9	22,5	76,6	1,2	21,7	77,1
Canadá	1,8	28,8	69,4	2,4	21,1	76,5
EE.UU.	1,3	20,5	78,2	1,6	17,2	81,2
Francia	1,8	19,7	78,5	2,9	22,2	74,9
Holanda	1,8	22,1	76,1	2,5	26,0	71,5
Italia	2,2	23,9	73,9	3,7	27,8	68,5
Japón	1,1	26,9	72,0	3,7	26,6	69,7
Noruega	1,3	41,0	57,7	2,2	20,4	77,4
Reino Unido	0,7	20,0	79,3	1,2	19,9	78,9
Suecia	1,5	26,9	71,6	2,0	20,1	77,9
Promedio Desarrollados	1,5	25,9	72,6	2,4	22,7	74,9
Argentina	6,9	29,1	64,0	0,6	24,1	75,3
Bolivia	12,9	38,6	48,5	32,1	20,0	47,9
Brasil	4,9	26,0	69,1	15,3	22,0	62,7
Chile	3,6	35,6	60,8	10,3	23,3	66,4
Colombia	6,3	37,8	55,9	16,9	20,9	62,2
Ecuador	9,1	39,6	51,3	27,8	17,6	54,4
México	3,5	36,4	60,1	13,4	24,7	61,9
Paraguay	18,1	30,4	51,5	27,2	16,1	56,7
Perú	7,4	38,9	53,7	16,9	20,9	62,2
Uruguay	9,3	26,1	64,6	10,9	21,1	68,0
Promedio Subdesarrollados	8,1	33,9	58,0	17,1	21,1	61,8

Fuente: Informe sobre Desarrollo Humano (ONU, 2015) y Banco Mundial (2012)

III.4 Clasificación de bienes y servicios

Veamos un ejemplo de unidad productiva: para una empresa del sector primario que elabora trigo el recurso natural es la tierra, el

factor capital la sembradora, el silo, los galpones, etc. y el factor productivo trabajo está representado por las personas empleadas. Esta unidad productiva utiliza insumos: fertilizantes, combustibles, energía eléctrica y materias primas como las semillas. El producto obtenido es el trigo. Hemos agregado aquí otro elemento que son los bienes intermedios. Éstos son utilizados por la unidad productora y serán transformados o desaparecerán en dicho proceso.

Los bienes y servicios, según su utilización, se pueden clasificar en finales o intermedios (Ver Gráfico N° 3). Los Finales son los que no volverán a ser transformados. Los intermedios son los que volverán a ser utilizados por las empresas y transformados. Entre los primeros tenemos bienes y servicios de consumo; aquellos que van a satisfacer las necesidades de la familia directamente (alimentos, ropa, autos, etc.) y bienes de capital que son aquéllos que el hombre ha elaborado para poder efectuar su trabajo y usarlos para producir (máquinas, herramientas, etc.).

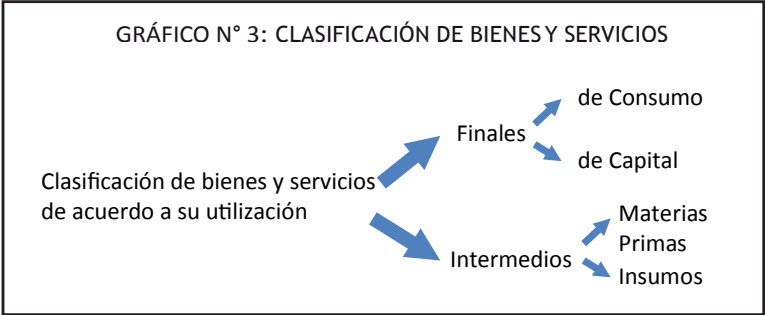
El segundo grupo de bienes y servicios son los intermedios, bienes a los que les falta uno o más procesos de transformación para llegar a ser un bien de consumo o de capital. Los podemos considerar como materias primas, cuando sobre ellos se efectuará la transformación (ejemplo: trigo para elaborar harina, harina para elaborar pan, madera para fabricar muebles, etc.) o insumos, cuando desaparecen en el proceso de trabajo (ejemplos: energía eléctrica para la sierra, nafta para la cosechadora, carbón para el horno de la panadería, etc.).

Los bienes y servicios de consumo y los bienes de capital son bienes finales porque los primeros son directamente usados por las familias y los bienes de capital sirven al proceso de producción para generar más bienes y ésta es su última función en el sistema.

Volviendo a los ejemplos de unidades productivas, en el sector secundario, en una panadería el factor productivo recurso natural es la tierra o el terreno, mientras que el edificio de la panadería, el horno, etc. es el factor productivo capital y el panadero y otros empleados

aportan el factor trabajo, la harina es la materia prima y la energía el insumo. El producto obtenido es el pan.

Para una unidad productiva del sector terciario, el ejemplo puede ser una empresa de colectivos: su factor productivo recurso natural es el terreno donde está localizada la empresa, el factor productivo capital está dado por los colectivos, edificios, computadoras, etc., el factor productivo trabajo está representado por los choferes, mecánicos y demás empleados.



Hasta aquí hemos visto ejemplos de unidades productivas, su clasificación según el tipo de actividad que realizan, los distintos elementos que utilizan, factores productivos, bienes intermedios, tecnología y el resultado obtenido son bienes y servicios que son vendidos.

Los bienes y servicios finales producidos por una economía en un año conforman el Producto Bruto Interno (PBI) o Producto. Conviene resaltar la característica de finales de estos bienes. Son considerados finales para una economía cuando dichos bienes o servicios no sufrirán ninguna otra transformación por el aparato productivo del país.

III.5 El aparato productivo

El aparato productivo está compuesto por las unidades productivas. Éstas, como vimos, de acuerdo a su actividad, se pueden clasificar en pertenecientes al sector primario, secundario o terciario. En cada caso podemos observar qué factor productivo utilizan en mayor proporción. Así, las unidades productivas del sector primario requieren relativamente más recursos naturales. Las unidades del sector secundario utilizan en forma más abundante factor capital; mientras que las unidades del sector terciario necesitan abundante capital y trabajo calificado en los países desarrollados y trabajo no calificado en los países subdesarrollados.



Cada unidad productiva tendrá uno o varios organizadores de la producción, quienes utilizarán los tres factores productivos, una tecnología determinada y también adquirirán bienes intermedios para ser transformados o utilizados durante el proceso de producción, (a los organizadores de la producción los consideraremos como pertenecientes al factor productivo trabajo, otro criterio utilizado es con-

siderarlos como un cuarto factor productivo denominado capacidad empresaria) y ofrecerán distintos tipos de bienes y servicios.

Consideraremos ahora un sistema económico simple y elemental donde el aparato productivo está compuesto por solo tres unidades productivas: una chacra que produce trigo (sector primario), un molino que produce harina (sector secundario)³ y una panadería (sector secundario) (Ver Cuadro N° 3).

La chacra utiliza tierra, maquinaria y trabajadores y, como resultado del proceso productivo, obtiene trigo que es vendido por \$100⁴. Este valor generado por la actividad de la chacra es el aporte realizado por los tres factores productivos.

Suponemos que dicho aporte se descompone de la siguiente manera: recursos naturales \$40, capital⁵ y trabajo \$20. De acuerdo a estos aportes será la retribución que reciban los propietarios de la tierra, los dueños del capital y los trabajadores.

Entonces le corresponderán \$40 de renta a los propietarios de los recursos naturales, \$40 de rentabilidad a los dueños del capital y \$20 de salarios a los trabajadores.

CUADRO N° 3					
CHACRA		MOLINO		PANADERÍA	
		Trigo	\$ 100	Harina	\$ 200
Factor R.N.	\$ 40	Factor R.N.	\$ 20	Factor R.N.	\$ 20
Factor Cap.	\$ 40	Factor Cap.	\$ 40	Factor Cap.	\$ 40
Factor Trab.	\$ 20	Factor Trab.	\$ 40	Factor Trab.	\$ 40
Trigo	\$ 100	Harina	\$ 200	Pan	\$ 300

3 Consideraremos que las tres unidades representan todo el aparato productivo de un país y las operaciones realizadas durante un año.

4 Supondremos, por ahora, como despreciable la magnitud de los bienes intermedios adquiridos por la chacra.

5 En el lenguaje cotidiano se denomina como ganancia lo que obtiene el propietario de un negocio. Aquí consideramos como rentabilidad del capital la retribución al factor productivo capital. Si además el empresario obtiene más retorno lo consideraremos como beneficios extraordinarios.

La producción de trigo es adquirida por el molino. Para éste el trigo es un bien intermedio que será transformado en harina. Para realizar esta transformación el molino utiliza los tres factores productivos. Así el terreno donde está asentado el molino será el recurso natural, el edificio y las maquinarias, el capital y los trabajadores, el factor productivo trabajo.

Suponemos que el molino produce harina que es vendida en el mercado por un valor de \$200. Este valor, entonces, está formado por los \$100 de trigo adquirido y el resto es lo que aportaron los factores productivos, supongamos que el recurso natural generó un valor de \$20, el capital aportó \$40 y el trabajo otros \$40. Nuevamente, de acuerdo a estos aportes los propietarios de los factores recibirán su retribución: renta \$20, rentabilidad \$40 y salarios \$40.

La harina obtenida es adquirida por la panadería con el objeto de transformarla en pan. Para esto la panadería tiene que utilizar los tres factores productivos: el terreno será el recurso natural, el edificio, el horno, etc. será el factor capital y los empleados el factor trabajo. La panadería elabora pan que vende en el mercado por valor de \$300. Aquí los bienes intermedios alcanzan a \$200 (harina), el resto fue aportado por los factores productivos. Por ejemplo, los recursos naturales aportaron \$20, el capital \$40 y el trabajo \$40. Como retribución recibirán \$20 en concepto de renta, \$40 de rentabilidad y \$40 de salarios respectivamente.

A esta altura podemos formularnos algunas preguntas: ¿Cuánto es el PBI o Producto de esta economía? ¿Cuánto es el valor agregado (VA) durante todo el proceso de producción? ¿A cuánto asciende el ingreso que recibe la comunidad?

Habíamos definido al PBI como todos los bienes y servicios finales que elabora una economía en un año. En este ejemplo elemental el único bien final elaborado es el pan, por lo que el Producto es igual a \$300.

Consideremos el VA como el aporte de valor que se realiza por los factores productivos en cada etapa productiva durante un año. ¿Por qué monto existían bienes antes que la chacra inicie su actividad? Por

\$0. Al finalizar su proceso de producción existen bienes (trigo) por valor de \$100. El VA del sector primario es de \$100. Igual pregunta nos podemos hacer para el molino. ¿Por qué monto existen bienes antes que el molino inicie su proceso de trabajo? Por \$100 de trigo. Al terminar su producción tenemos \$200 de harina. Entonces el molino agregó valor por \$100. La panadería también agrega \$100 de valor. Por lo tanto, el VA de esta economía para este año es de \$300.

Las personas o familias son las propietarias de los tres factores productivos. Algunas personas serán dueñas de tierras, otras de capital y otras de su fuerza de trabajo, o cualquier combinación posible ya que una persona puede ser el panadero, el propietario del terreno donde se encuentra la panadería y también del edificio y sus maquinarias. En este caso una misma persona es propietaria de los tres factores productivos de esta unidad productiva.

El ingreso de la comunidad está formado por la retribución que reciben los propietarios de todos los factores productivos involucrados. Los propietarios de los recursos naturales del sector primario reciben \$40 de renta, los del sector secundario reciben \$20, mientras que los propietarios de recursos naturales del sector terciario (sustituimos panadería por sector terciario) reciben otros \$20. En total, los propietarios de recursos naturales reciben \$80 de renta.

Los propietarios de capital del sector primario reciben \$40 de rentabilidad, los del sector secundario reciben otros \$40 y los del sector terciario también \$40. La rentabilidad de los propietarios de capital asciende a \$120.

Los trabajadores empleados en el sector primario reciben \$20 de salarios, los ocupados en el sector secundario \$40 y los del sector terciario \$40 también. El total de salarios percibidos es de \$100.

Las familias entonces reciben \$80 de renta, \$120 de rentabilidad y \$100 de salarios lo que implica que el ingreso de la comunidad es de \$300. A través de este ejemplo simplificado de un sistema económico podemos observar que las unidades productivas combinan los factores para obtener bienes que son vendidos a otras unidades

productivas o a las familias. Nos podemos preguntar, ¿qué cantidad de “riqueza” generó esta economía en el período? La respuesta es una pero se puede expresar de tres formas distintas:

- a) Fabricó bienes y servicios finales por \$300 (pan, producto).*
- b) Los factores productivos agregaron valor por \$300 (valor agregado).*
- c) Las familias recibieron ingresos por \$300 en concepto de rentas, rentabilidad y salarios (ingreso).*

Podemos, entonces, plantear una identidad básica en economía:

$$P = Y = VA$$
$$PRODUCTO = INGRESO = VALOR AGREGADO$$

Trataremos, ahora, un caso un poco más cercano al sistema económico de la realidad.

III. 6 La Matriz Insumo-Producto Simple

Ahora consideraremos los sectores primario, secundario y terciario, los cuales están compuestos por varias unidades productoras. Las operaciones que cada sector realiza se detallan a continuación.

SECTOR PRIMARIO		
<i>Compra de Bienes Interm.</i>	\$ 30	
	Compra de semillas	\$ 5
	Compra de fertilizantes	\$ 15
	Paga fletes por	\$ 10
<i>Valor Agregado</i>	\$ 35	
	Paga salarios por	\$ 10
	Paga renta por	\$ 10
	Rentabilidad del capital	\$ 10
	Beneficios extraordinario	\$ 5
<i>Valor Bruto de Producción</i>	\$ 65	
	Compra de bienes de capital	\$ 6
SECTOR SECUNDARIO		
<i>Compra de Bienes Interm.</i>	\$ 45	
	Compra de algodón por	\$ 20
	Compra combustible por	\$ 15
	Paga teléfono	\$ 10
<i>Valor Agregado</i>	\$ 50	
	Paga salarios por	\$ 15
	Paga renta por	\$ 10
	Rentabilidad del capital	\$ 20
	Beneficios extraordinario	\$ 5
<i>Valor Bruto de Producción</i>	\$ 95	
	Vende bienes de capital	\$ 20
	Compra bienes de capital	\$ 7
SECTOR TERCIARIO		
<i>Compra de Bienes Interm.</i>	\$ 40	
	Compra combustible por	\$ 20
	Paga comunicaciones	\$ 20
<i>Valor Agregado</i>	\$ 57	
	Paga salarios por	\$ 15
	Paga renta por	\$ 10
	Rentabilidad del capital	\$ 15
	Beneficios extraordinario	\$ 10
<i>Valor Bruto de Producción</i>	\$ 90	
	Compra de Bs. de Capital	\$ 7

Las operaciones detalladas anteriormente se vuelcan en la matriz de insumo-producto (Ver Cuadro N° 4).

En las tres primeras columnas computamos lo que las empresas de cada sector productivo le compran a las empresas de los otros dos sectores o a empresas del propio sector de bienes intermedios y también los pagos que las empresas de cada sector le efectúan a sus trabajadores, a los propietarios de los recursos naturales y a los propietarios del capital; y los beneficios extraordinarios obtenidos que pueden ser distribuidos entre los mencionados anteriormente⁶.

En el sentido de las filas constan las ventas de las empresas de cada uno de los sectores. Así, en la fila 1 las ventas de las empresas del sector primario, en la fila 2 las ventas de las empresas del sector secundario y en la fila 3 la venta de las empresas del sector terciario. La cuarta columna totaliza las ventas de bienes intermedios efectuadas por cada sector.

CUADRO N° 4: MATRIZ INSUMO - PRODUCTO										
	Demanda intermedia			Total de Vtas. Intermedias 4	C: Compras de las Familias 5	Demanda final			Total Vtas. Finales 9	Ventas Totales (V.B.P) 10
	Compras y Pagos del S1 1	Compras y Pagos del S2 2	Compras y Pagos del S3 3			I: Compras de Bs. De Capital				
						Compras de Bs. de Capital S1 6	Compras de Bs. de Capital S2 7	Compras de Bs. de Capital S3 8		
1 Vtas. S1	5	20	0	25	40				40	65
2 Vtas. S2	15	15	20	50	25	6	7	7	45	95
3 Vtas. S3	10	10	20	40	50				50	90
Total Compras Intern.	30	45	40	115						
Salarios	10	15	15	40						
Renta	10	10	10	30						
Renta del Capital	10	20	15	45						
Beneficios Extraor.	5	5	10	20						
V.A.	35	50	50	135	115	20			135	
V.B.P.	65	95	90							250

6 Usualmente los beneficios extraordinarios son destinados a los propietarios del capital; sólo en algunos casos los trabajadores tienen participación en ellos.

La quinta columna indica las compras de las familias de bienes y servicios de consumo. El total de lo comprado por las familias es el consumo de la sociedad. Las columnas sexta, séptima y octava computan las compras de bienes de capital efectuadas por las distintas unidades productivas del sector primario, secundario y terciario. Al total de bienes de capital comprados en un año por todas las unidades productivas del sistema lo llamaremos inversión (I). Entonces inversión será la magnitud en que aumenta la cantidad de factor productivo capital a raíz de lo adquirido de estos bienes e incorporado al aparato productivo en el período de un año por empresas de los tres sectores.

La compra de bienes de capital efectuada por las empresas de los tres sectores provienen de la fila 2, sector secundario. Estamos suponiendo que el sector secundario es el único que produce bienes de capital. Dentro del sector secundario entonces hay empresas que producen bienes intermedios que son vendidos a empresas de los tres sectores (demanda intermedia), otras que producen bienes de consumo que son comprados por las familias (consumo columna 5) y empresas que producen y venden bienes de capital que son comprados por empresas de los tres sectores (columnas 6,7 y 8). Las compras de las familias y las compras de bienes de capital por parte de las empresas componen lo demanda final.

La novena columna comprende el total de ventas de bienes y servicios finales efectuadas por sector y la décima columna, el total de ventas (finales e intermedias) de cada sector (columnas 4+9).

Ya dijimos que en las tres primeras filas consideramos a cada sector vendiendo. En la cuarta fila se totalizan las compras de bienes y servicios intermedios de cada sector. Las filas quinta, sexta, séptima y octava indican los conceptos de los pagos a los factores productivos realizados por cada sector, mientras que la fila nueve totaliza estos pagos (VA). La décima fila totaliza el Valor Bruto de la Producción, considerando tanto los bienes intermedios utilizados como el valor que el sector agregó. Como se observa, el total de lo producido por cada sector (VBP) es replicado al final de cada fila para los tres secto-

res como ventas totales. Esto es así porque se está suponiendo que las empresas venden (VT) durante el año la misma cantidad que produjeron (VBP), o sea, no hay variación de existencias.

Podemos ahora considerar tres áreas en la matriz. El área A que contempla todas las compras o ventas de bienes y servicios intermedios realizadas por las unidades productoras de los sectores. El total de compras de bienes y servicios intermedios asciende a \$115.

El área B considera todas las ventas de bienes finales que tienen como destino tanto las familias (bienes y servicios de consumo) como a las empresas (bienes de capital); éstas totalizan \$135. El consumo de la sociedad es de \$115 y se divide en bienes provenientes del sector primario por \$40, bienes industriales por \$25 y servicios por \$50. Además, las unidades productoras de todos los sectores realizan inversiones (compran bienes de capital) por \$20. El sector primario invierte \$6, el sector secundario \$7 y el sector servicios \$7. Estos bienes son elaborados y vendidos por el sector secundario, por esto figuran en la segunda fila.

Podemos aquí cuantificar el Producto (PBI) de esta economía, que asciende a \$135. El sistema produce \$135 en bienes finales, \$115 son bienes y servicios de consumo y \$20 en bienes de capital.

Esto mismo se puede considerar observando cuánto es el gasto social en bienes finales. Así vemos que las familias gastaron \$115 en bienes y servicios de consumo y las empresas han gastado \$20 en comprar bienes de capital. El gasto global es de \$135.

El área C de la matriz expresa los pagos o retribuciones que se efectúan a los factores productivos y que en definitiva serán los ingresos que obtendrán las familias. En este ejemplo los trabajadores perciben salarios por un valor total de \$40. Los propietarios de los recursos naturales reciben \$30 en concepto de renta. Y los capitalistas reciben \$45 de rentabilidad; mientras que los beneficios extraordinarios obtenidos alcanzan a \$20. El ingreso de la comunidad es entonces de \$135. A su vez, en la décima fila figura el Valor Bruto de la Producción de los tres sectores que totaliza \$250. Los tres sec-

tores han adquirido insumos por \$115 con lo cual han agregado valor por \$135.

Obtenemos entonces:

Producto (P)= C + I	Ingreso (Y)= S+R+RK+BE
135 = 115 + 20	135 = 40+30+45+20
Gasto Social (GS)= C + I	Valor Agregado (VA)= VAS1+ VAS2+VAS3
135= 115 + 20	135 = 35+50+50

III.7 La condición de equilibrio

Esta igualdad se produce porque en realidad estamos midiendo lo mismo de diferentes formas. La riqueza generada en un año por una economía puede ser observada de acuerdo a la cantidad de bienes finales elaborados ($P= 135$), a la cantidad gastada por familias y empresas en bienes y servicios finales ($G_s = 135$), a través del ingreso que reciben todas las familias de este país ($Y= 135$), o calculando el aporte que realizaron los factores productivos en cada sector por sobre los bienes intermedios adquiridos ($VA= 135$).

Definimos a la inversión como la magnitud en que aumenta el factor productivo capital a raíz del proceso productivo del año. La inversión en este ejemplo fue de \$20, podríamos sostener que para el año siguiente esta economía puede producir más, ya que cuenta con más máquinas, ferrocarriles, puertos, etc. por \$20 más que el año anterior. Esto no sería exacto ya que tenemos que considerar que, durante el proceso de producción de un año, las maquinarias y la infraestructura del país se han desgastado en cierta magnitud. Supongamos que el factor productivo capital de cada sector se desgasta \$1 en cada caso, por lo que la depreciación del capital asciende a \$3.

El aumento neto del factor capital es de \$17 porque se incorporó por \$20 y se produjo un desgaste de \$3. Podemos aquí definir otro concepto: la inversión neta que es de \$17.

El concepto aquí presentado como Producto equivale al utilizado habitualmente como Producto Bruto Interno (PBI). En este caso la palabra bruto hace referencia a que se está considerando el monto de la inversión bruta. Si consideramos solo la inversión neta obtenemos el Producto Neto Interno (PNI). Entonces el PBI del país del ejemplo es de \$135 y su Producto Neto Interno es de \$132.

Inversión Neta	=	Inversión Bruta	-	Desgaste del Capital
17	=	20	-	3

$$\begin{aligned} \text{PBI} &= C + \text{IN} \\ 135 &= 115 + 20 \end{aligned}$$

Donde:

IB: Inversión Bruta.

IN: Inversión Neta

$$\begin{aligned} \text{PNI} &= C + \text{IN} \\ 132 &= 115 + 17 \end{aligned}$$

$$\text{Ingreso (Y)} = \text{Consumo (C)} + \text{Ahorro (A)}$$

El proceso productivo ha generado también ingresos para las familias. Este alcanza a \$135 y las familias utilizan este ingreso de dos maneras: consumen bienes y servicios para satisfacer sus necesidades o ahorran (prefieren resignar consumir en el período presente para efectuarlo en períodos futuros).

Los ahorros de las familias supondremos que son depositados en un banco y por dicho depósito recibirán una recompensa, un interés. Este interés les permitirá realizar un consumo mayor en los próximos años.

La función tradicional del sistema bancario y financiero es canalizar los ahorros de las familias hacia las unidades productoras para que éstas puedan financiar las inversiones que pretendan concretar⁷.

Por un lado, hemos considerado al aparato productivo, el cual fabrica bienes y servicio de consumo y bienes de capital; por otro, a las familias que deciden cuánto consumir y cuánto ahorrar. Para que este sistema económico esté en equilibrio, tendrán que coincidir las decisiones tomadas en el aparato productivo por parte de las empresas con decisiones tomadas por las familias.

Si en el aparato productivo se fabricaron bienes y servicios de consumo por \$115, las familias tendrán que decidir comprar bienes y servicios también por \$115 para que lo ofrecido por las unidades productoras coincida con lo demandado por las familias. Si las familias deciden demandar por \$115 en bienes y servicios, esto implica que han decidido ahorrar \$20 que es igual al monto que las empresas han decidido invertir.

En este caso la economía está en equilibrio:

$$\begin{aligned} \text{Ahorro (A)} &= \text{Inversión (I)} \\ 20 &= 20 \end{aligned}$$

La condición de equilibrio se cumple cuando la decisión de ahorrar de las familias coincide con la de invertir de las empresas.

Si las familias deciden ahorrar \$21 esto implica que destinan al consumo \$114, con lo cual la demanda de bienes y servicios de con-

⁷ Los bancos pagan una tasa de interés a quienes depositan en ellos (tasa de interés pasiva) y cobran una mayor a quienes le prestan ese dinero (tasa de interés activa). Las unidades productoras deciden invertir en aquellas actividades en las cuales prevén obtener rentabilidad. Esta rentabilidad tendrá que ser suficiente para cubrir el crédito con sus intereses; y además quedar un sobrante. Vemos cómo las decisiones de inversión tienen un correlato con la tasa de interés. Aunque el empresario realice la inversión con recursos propios, igual observará la tasa de interés de mercado ya que si ésta es mayor a la rentabilidad de su proyecto le convendrá colocar el dinero a interés.

sumo será de \$114 mientras que lo ofrecido por las unidades productivas es de \$115, entonces en el aparato productivo habrá un aumento en los stocks de mercaderías de \$1. Si las familias deciden ahorrar \$19, esto implica que destinarán \$116 a compra de bienes y servicios de consumo mientras que la oferta de éstos es de \$115.

En el primer caso habrá un exceso de oferta en el mercado de bienes y servicios y en el segundo un exceso de demanda. En estos dos casos la economía estará en desequilibrio.

La relación entre las variables

En economía se utiliza con frecuencia el instrumental matemático para representar de forma sencilla el comportamiento de ciertas variables. A lo largo del libro se utilizarán funciones simples y el análisis gráfico de éstas.

Las variables explicadas hasta aquí, consumo (C), inversión (I), ahorro (A) e ingreso (Y), tienen entre ellas determinadas relaciones que comentaremos elementalmente.

El consumo (C) global del país está influido o explicado por el ingreso (Y); así:

La función Consumo:

$C = C_a + cY$ donde C: consumo global.

C_a: consumo independiente del ingreso. Se supone que una familia o persona no reduce a cero su consumo si su ingreso ha caído a cero

c: propensión marginal a consumir. Indica cuánto se destina al consumo por cada peso recibido como ingreso

Y: ingreso

La función inversión

$$I = I_a$$

Donde se representa el nivel de inversión autónoma del ingreso.

Esto significa que la inversión no depende de lo que perciben las personas como ingreso.

Para determinar la función de ahorro partimos de:

$$Y = C + A$$

$$A = Y - C$$

Reemplazando:

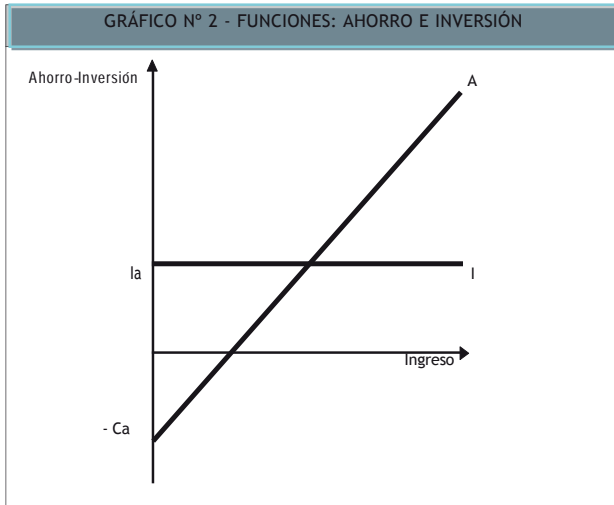
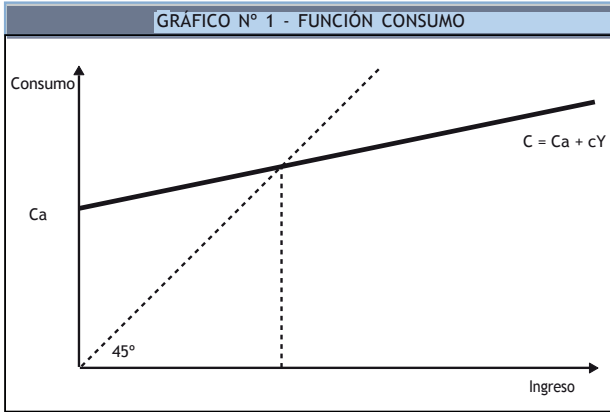
$$A = Y - (C_a + cY)$$

$$A = Y(1 - c) - C_a$$

$$A = -C_a + (1 - c)Y$$

El ahorro depende del ingreso. A un nivel cero de ingreso la comunidad desahorra (- C_a) para solventar el consumo (C_a) a ese nivel de ingreso. Esto se observa en el Gráfico N°1 cuando el ingreso es cero el nivel de consumo es C_a . Si se consume con un nivel de ingreso igual a cero evidentemente se realiza con ingresos de períodos anteriores no gastados, o sea, ahorro. Y en el Gráfico N°2 cuando el nivel de ingreso es cero la función de ahorro muestra un nivel de ahorro negativo, de C_a .

Gráficamente:



Determinación gráfica del ingreso de equilibrio

Ya hemos comentado que la condición de equilibrio del sistema económico es que el ahorro iguale a la inversión, o que la produc-

ción de bienes y servicios finales iguala a la demanda de bienes y servicios finales.

$$P = C + I \qquad \text{si } P = Y \quad e \quad Y = C + A$$

El equilibrio se da cuando $A = I$ como se explicó en el capítulo anterior.

Gráficamente lo podemos observar de dos formas:

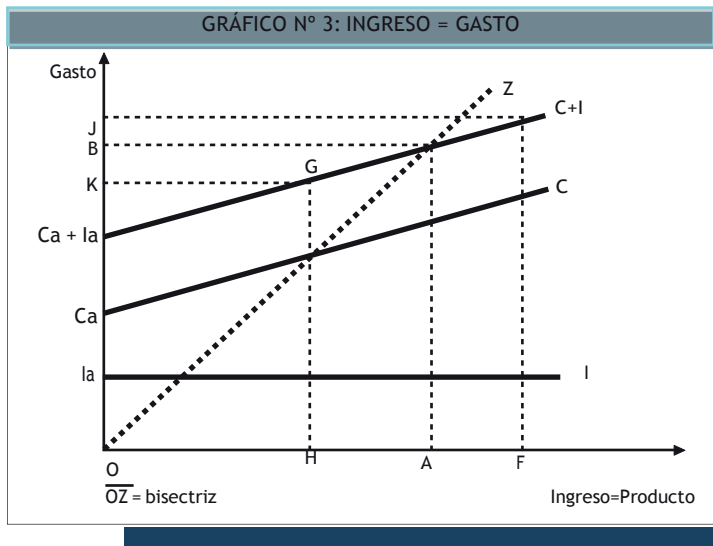
a) *Producción = Gasto (Gráfico 3)*

b) *Ahorro = Inversión (Gráfico 4)*

La demanda o gasto se descompone en gasto en consumo y gasto en inversión. El gasto está representado por la función consumo ($C = C_a + cY$) y por la función de inversión ($I = I_a$) que dijimos era independiente del nivel de ingreso (por lo que está representada por una línea horizontal). El gasto entonces es la suma horizontal de las dos funciones y está representada por la línea $C + I$.

Para representar los puntos posibles de equilibrio trazamos una bisectriz (línea de 45°) que nos indica todos los puntos donde el ingreso es igual al gasto.

Se logra el equilibrio cuando coincide el gasto total proyectado y el valor de la producción total ofrecido por el aparato productivo. Solo entonces el ingreso generado en el aparato productivo será igual al ingreso gastado.



El ingreso generado está determinado geoméricamente por la intersección (en el punto E) de la bisectriz OZ con la función del gasto global C + I. La proyección del punto E sobre el eje horizontal determina el ingreso de generado OA y la proyección sobre el eje vertical representa el ingreso gastado OB, así el aparato productivo obtendrá a través de la demanda lo que pagó como ingreso a los factores de la producción.

¿Qué sucede en otros puntos fuera de E? Consideremos dos casos posibles, uno a la derecha de E (D) y otro a la izquierda (G) del equilibrio.

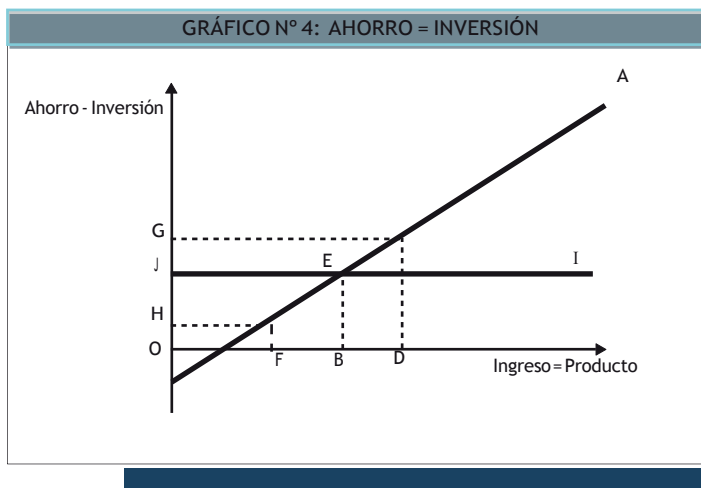
En el primer caso, los empresarios deciden producir el nivel OF; el gasto alcanza al nivel OJ que resulta insuficiente para absorber la producción total. Las empresas producen un volumen superior a la cantidad que los consumidores están dispuestos a demandar o que ellas mismas están dispuestas a invertir. Ante el exceso de oferta, y

la acumulación de stock consiguiente, los empresarios reducirán la producción y nos acercaremos al punto E.

En el segundo caso, en el punto G la producción y por lo tanto el ingreso generado es OH, que resulta inferior al nivel de gasto global OK entonces se dará un exceso de demanda que presionará a los productores a incrementar su producción con lo que nos acercaremos al punto E.

En el Gráfico 4 representamos en el eje de las abscisas el nivel de producto o ingreso y en el de las ordenadas el nivel de inversión (I) y de ahorro (A).

La función de inversión es autónoma respecto al ingreso por lo cual está representada por una línea horizontal. El nivel de inversión es una decisión de los empresarios.



El ahorro depende del nivel de ingreso de la forma anteriormente explicada y es una decisión de las familias. La condición de equilibrio es: ahorro igual a inversión, y este punto (E) en el eje horizontal nos indica el ingreso de equilibrio OB. A este nivel de ingreso el ahorro

decidido por las familias coincide con el nivel de inversión decidida por los empresarios OJ.

Puede ocurrir que los proyectos de inversión no coincidan con la decisión de ahorrar de las familias, dándose los dos casos comentados para el Gráfico 3.

Un nivel de producción superior al de equilibrio (OD) se corresponde con un nivel de ahorro (OG) superior al monto de la inversión. Esto quiere decir que las familias prefieren ahorrar a consumir y las empresas se encontrarán con producción no vendida con lo cual aumentarán sus stocks, por lo tanto, para evitar esto, reducirán la producción y nos acercamos al punto E.

Si el nivel de producción decidido (OF) es inferior al de equilibrio, el monto de la inversión prevista será mayor que el ahorro a ese nivel de producción (OH). Las familias prefieren consumir más y ahorrar menos con lo cual se reducirán los stocks de las empresas, por lo tanto, éstas decidirán aumentar la producción y nos acercaremos al punto E.

Como vemos, para que el sistema económico alcance el equilibrio tienen que coincidir las decisiones de producción de bienes de consumo (oferta) de las empresas con las de consumir (demanda) de las familias, o de invertir de las empresas con las decisiones de ahorrar de las familias.

El Efecto Multiplicador

El concepto del multiplicador de la inversión fue descubierto por Keynes y sostiene que un incremento en la inversión (dI) implica un incremento del ingreso (dY) superior al alza inicial en la inversión.

Supongamos que se produce un aumento en la inversión de \$100. Este aumento en la demanda genera un aumento en la producción de \$100 y por lo tanto también aumenta en \$100 el ingreso generado. El ingreso una vez obtenido por las familias es utilizado para consumir

o ahorrar. Si suponemos que la propensión marginal a consumir es de 0,8 (de cada peso recibido las familias destinan 0,8 a consumir y 0,2 a ahorrar), el aumento del ingreso generará demanda incremental en bienes de consumo por \$80, el producto aumenta en \$80 y los ingresos también en \$80 que nuevamente cumplirán el ciclo.

Veamos las funciones y determinemos el impacto total del aumento inicial de \$100 en la inversión.

$$Y = P$$

$$C = Ca + cY$$

$$I = Ia$$

$$Y = C + I$$

Ingreso (Y) = Producto (P)

El consumo tiene una parte autónoma (Ca) y otra que depende del ingreso.

Reemplazando:

$$Y = Ca + cY + Ia \quad Y - cY = Ca + Ia$$

Sacando factor común:

$$Y(1 - c) = Ca + Ia$$

$$Y = \frac{1}{1 - c} \cdot (Ca + Ia)$$

El cociente $\frac{1}{1 - c}$ es el multiplicador de la Inversión

Si, por ejemplo, $c = 0,8$, entonces

$$Y = \frac{1}{1 - 0,8} \cdot (Ca + Ia)$$

$$Y = 5 \cdot (Ca + Ia)$$

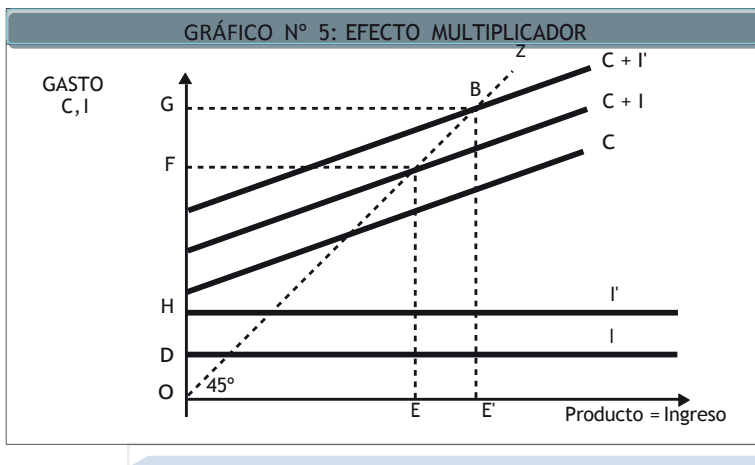
$$\Delta Y = 5 \cdot \Delta Ia$$

$$500 = 5 \cdot 100$$

El impacto de una variación en la inversión generará un aumento en el ingreso de cinco veces. Este impacto depende de la propensión marginal a consumir o de la propensión marginal a ahorrar que en este caso es 0,2. Cuanto mayor sea c (cuanto menor sea la propensión marginal a ahorrar) más grande será el impacto en el ingreso de una variación en la inversión.

El punto A nos indica la situación inicial en donde existe un nivel de ingreso de equilibrio: la producción global es OE y el gasto global es OF . Ante un aumento de la inversión autónoma (por ejemplo: a raíz de un cambio en las expectativas de los empresarios) la función inversión se desplaza hacia arriba hasta I' . Esto también desplaza a la función del gasto ($C + I$) hasta $C + I'$. Ahora queda determinado un nuevo punto de equilibrio en B donde la producción es OE' y es igual al gasto que es OG .

Se puede demostrar gráficamente que EE' (aumento del ingreso) es mayor que DH (aumento inicial de la inversión) a raíz de la inclinación de la función del gasto, la cual está determinada por la propensión marginal a consumir.



El sistema monetario y financiero

IV.1 La moneda

Entre nuestras actividades habituales, realizamos una serie de operaciones como pagar, cobrar, comprar y ahorrar mediante el uso de la moneda. Este instrumento permite realizar, de una manera sencilla, el intercambio de bienes y servicios que, sin él, se convertiría en un trámite muy engorroso.

Mientras el hombre estuvo organizado en comunidades en las que la producción se realizaba entre todos los miembros (cazar, pescar, recolectar) y también el consumo se efectuaba comunitariamente no existía la necesidad de intercambiar bienes.

A medida que se empieza a tomar conciencia de que el trabajo rinde más, repartiéndose las tareas, con lo cual algunos miembros de la comunidad cazarán, otros pescarán y otros terceros recolectarán frutas, surgirá la necesidad del intercambio. Aparecerá un excedente de bienes en cada uno de los grupos, lo que implicará la necesidad de intercambio entre los que tienen demasiado pescado y quieren frutas, y entre los que tienen demasiadas frutas y desean pescado. La división de las tareas implicará la aparición de un excedente, lo que impulsará a los distintos grupos al intercambio.

El cambio estará determinado por el esfuerzo que demande cada una de las tareas y por la utilidad que cada uno de los bienes reporte. Así, por ejemplo, se intercambiarán tres manzanas por una liebre o cuatro manzanas por dos pescados de determinado tamaño. En esta comparación entre los bienes surge lo que denominamos precios relativos: cuánto cuesta un bien en términos de otro.

Estas transacciones se llevaban a cabo a través del trueque, (determinada cantidad de tal bien por tanta de tal otro) lo cual, a medida que avanzaba la división del trabajo traía aparejado crecientes complicaciones ya que cada individuo tenía que buscar quién tuviese lo que él necesitaba y además necesitara lo que a él le sobrase.

El proceso de división del trabajo se siguió profundizando, en cada actividad se separaron las tareas, aparecieron quienes producían lanzas o embarcaciones, arcos y flechas y así las necesidades de intercambio aumentaron. Para poder realizar este intercambio, o facilitararlo, surgió la moneda mercancía: un determinado bien que es utilizado como patrón de referencia para todas las operaciones. Un ejemplo de esto lo encontramos en el Imperio Azteca, donde se utilizaban las semillas de cacao como moneda mercancía en los mercados donde se podía adquirir maíz, frutas, tomates, pescado, ropa, armas, etc. El cacao y otras monedas mercancía desempeñaban un rol clave donde el gobierno cobraba tributos sobre las distintas regiones del Imperio. Esta característica también está presente en otros imperios como China, Persia o Egipto, antes de la aparición del dinero. Así, se utilizaba la cabeza de ganado o la sal y los otros bienes se expresaban en términos de alguno de los anteriores que actuaban como denominadores comunes. El término “salario” deriva del latín *salarium*, que significa “de sal” y el término pecuniario proviene de *pecuniarium*, que en latín significa “riqueza ganadera”. La moneda-mercancía cumplió un rol como denominador común de valores y como medio de cambio pero tenía la desventaja de no ser apropiada como reserva de valor. Este defecto fue superado por los metales que, además de comportarse como moneda-mercancía, tienen la propiedad de no

perder valor por el deterioro. Así, el cobre, el hierro, la plata y el oro desplazaron a los alimentos en su rol monetario. Al ser el oro, a su vez, el metal de mejor preservación, se fue imponiendo como moneda-mercancía.

El dinero entonces, con su función específica, es una creación de las distintas sociedades, ya sea para utilizarlo como denominador común de valores, como elemento central de un sistema tributario o como elemento sustancial en una economía de intercambio.

Las propiedades esenciales de un instrumento monetario son: denominador común de valores, aceptación generalizada como instrumento de contra prestación en las transacciones y reserva de valor, lo que permite almacenarlo, con lo cual es utilizable en el momento que se lo necesite.

La moneda de metal se utilizó durante varios siglos ya que resultó ser un medio que permitía realizar fácilmente las transacciones; quizás la dificultad más importante que presentaba era la de su transporte y el riesgo que implicaba trasladar oro o plata de una ciudad a otra. El antecedente más remoto de la utilización de monedas se ubica en el siglo VII a.C., en el reino de Lidia.

El surgimiento de la moneda facilitó y expandió el comercio, permitió una mayor organización de las sociedades, mejoró los sistemas tributarios y estableció nuevas relaciones sociales. El “mundo” griego primero y el Imperio Romano después difundirían a gran escala la economía monetaria.

La caída del Imperio Romano en el siglo V significó un retroceso en la actividad comercial y, por lo tanto, en la utilización de la moneda. El orden feudal se caracterizó por el autoabastecimiento de cada unidad política, o sea, cada feudo.

Como se comentó anteriormente la expansión del comercio en occidente se reinició en el siglo XI teniendo su epicentro en varias ciudades de lo que hoy es Italia. Hacia el año 1300 algunos comerciantes habían extendido mucho sus negocios y manejaban grandes sumas de dinero de gente que les confiaba sus ahorros para hacer

préstamos a otros. En las grandes ciudades como Florencia, Génova, Verona o Venecia muchos comerciantes realizaban sus negocios en la puerta de los edificios, sentados en unas bancas de las que deriva el nombre de bancos como instituciones de carácter financiero.

La solución al problema de la seguridad la dieron determinadas «casas» que se dedicaron a guardar en forma segura las pertenencias de metales preciosos de las personas contra lo cual otorgaban un certificado de depósito de dicho valor en custodia. Aparecieron así los bancos comerciales y el papel moneda. Este certificado, instrumento monetario destituido de valor intrínseco, tiene como garantía la reserva de oro de los bancos emisores. Este certificado se constituyó en el primer papel moneda.

En 1318 Venecia promulgó las primeras leyes que reglamentaban todas las operaciones de depósito y crédito que se realizaban. Las ciudades mencionadas y otras constituían pequeños reinos, cada uno de los cuales emitía su propia moneda; en ellas surgieron los bancos. En 1694 se fundó el Banco de Inglaterra, que fue uno de los pilares sobre los que se construyó el imperio que iba a dominar por mucho tiempo al mundo.

Posteriormente, con la consolidación del capitalismo, en cada nación la facultad de creación de papel moneda quedó restringida a los bancos del Estado. La convertibilidad (patrón oro o plata) o garantía del papel moneda por reservas de metales preciosos guardados en el Banco Central tendrá vaivenes, de acuerdo a los períodos de auge o de crisis en cada país. Después de la Segunda Guerra Mundial se firmó entre las potencias victoriosas el acuerdo de Bretton Woods, (en julio de 1944, en el estado de New Hampshire, EE.UU.) en donde se decidió la creación del Banco Mundial (originalmente denominado Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento) y del Fondo Monetario Internacional que comenzaron a operar en 1946. El Banco Mundial estaba orientado básicamente a las tareas de reconstrucción de Europa y en años posteriores se dedicó a financiar obras de infraestructura, en especial, en los países subdesarrollados. El FMI se

abocó a los problemas monetarios mundiales y a las dificultades de balanza de pagos de sus países miembros.

Se creó el **Sistema Monetario Internacional** que, entre otras normas, se establecieron tipos de cambio fijo entre las monedas de distintos países, donde cada moneda era convertible por dólares estadounidenses y éstos eran convertibles a oro por la Reserva Federal Norteamericana. Podemos decir que se seguía en un régimen de “patrón oro” ya que las monedas de los países más importantes eran convertibles por dólares estadounidenses y, a su vez, el dólar era convertible por oro, con lo cual todas estas monedas eran convertibles por oro.

Este sistema desapareció definitivamente como mecanismo generalizado en 1971, cuando los EE.UU. declararon la inconvertibilidad del dólar a raíz de un pedido de Francia para cambiar sus dólares por oro.

Actualmente, los instrumentos con que operan las economías son: la moneda manual (papel moneda y moneda metal) y la moneda fiduciaria o bancaria que consiste en la capacidad de libramiento de cheques por parte de los agentes económicos, lo cual está limitado por la magnitud de los depósitos en cuenta corriente bancaria que posean.

En la actualidad, el respaldo de la moneda de cada país está determinado por el buen o mal funcionamiento de su economía, que puede medirse u observarse a través del crecimiento o no de su PBI y una serie de indicadores económicos. Excepto en algunos países (como en nuestro caso durante la década de 1990) donde la moneda está respaldada por reservas en el Banco Central del país compuestas por divisas internacionales o metales preciosos. Los países con régimen de convertibilidad son los siguientes:

CUADRO N° 1: REGÍMENES DE CONVERTIBILIDAD		
PAÍS/TERRITORIO	PROMULGACIÓN	MONEDA DE RESERVA
Argentina	1991-2001	Dólar USA
Bermudas	1915	Dólar USA
Brunei	1967	Dólar Singapur
Cayman Islands	1972	Dólar USA
Estonia	1992	Marco Alemán
Faroe Islands	1940	Corona Danesa
Gibraltar	1927	Libra
Hong-Kong	1983	Dólar USA
Lituania	1994	Dólar USA

Hemos comentado cómo, a lo largo de la creciente complejidad de las actividades económicas, va surgiendo la necesidad de la moneda manual, pero, paralelamente, surge otra necesidad del sistema económico. Las empresas, cuando realizan una inversión importante (ampliación de una fábrica), deben efectuar un gasto que recuperarán en los próximos años, o también tienen necesidad de dinero para afrontar pagos de insumos o salarios durante el proceso productivo para obtener bienes que luego serán vendidos, o cuando deciden almacenar mercadería. En todos estos casos se deben afrontar gastos, mientras que los ingresos vendrán con posterioridad. Surge entonces la necesidad de financiamiento, la necesidad del crédito.

A su vez, determinados agentes económicos están dispuestos a ceder sus medios de pago a cambio de un título de crédito en el cual consta el plazo de devolución y los intereses a cobrar, posibilitando que el aparato productivo cuente con el financiamiento necesario para sus proyectos de inversión o producción.

La propia moneda es también un título de crédito, ya que quien entrega un bien o servicio y acepta moneda manual está aceptando un papel que le permite cobrarse, en forma inmediata o cuando lo prefiera, también en bienes y servicios que desee. La moneda solo difiere del resto de los títulos de crédito en cuanto a que éstos tienen un plazo de vencimiento preestablecido mientras que la moneda manual permite realizar una transacción en forma inmediata.

IV.2 Creación de Recursos Monetarios

Los agentes económicos, familias o empresas, poseen determinado patrimonio, que puede ser de dos tipos:

- a) Activos reales: campos, casas, instalaciones, edificios, equipos, rodados, etc.
- b) Activos financieros: títulos de crédito como pagarés, acciones, títulos de deuda pública, títulos de deuda privada, dinero, depósitos bancarios, etc.

Los activos mencionados pueden ser utilizados, con mayor o menor grado de dificultad, como instrumento de cambio. Los que pertenecen al activo real presentarán más dificultades ya que se necesitará un proceso de venta, generalmente lento, mientras que el activo financiero es realizable más rápido. Los billetes y monedas y los depósitos en cuenta corriente bancaria son los activos de realización inmediata, con ellos se puede realizar una transacción y cancelarla en el momento. Por esto, se los denominan activos de máxima liquidez.

Intentaremos ahora determinar los medios de pago de máxima liquidez de un sistema económico. Supongamos que el Banco Central efectúa una emisión de dinero de \$100, éstos serán recibidos por los distintos agentes económicos que destinarán una parte para realizar transacciones en efectivo; y otra parte la depositarán en cuentas corrientes bancarias, lo que les permitirá también efectuar transacciones a través del libramiento de cheques (considerados como moneda bancaria). Los bancos recibirán esos depósitos y con ese dinero efectuarán préstamos (por los que cobrarán un interés) a quienes lo requieran. Los bancos no podrán prestar la totalidad de los depósitos recibidos; el Banco Central del país establece una reserva obligatoria (encaje o requisito mínimo de liquidez) que los bancos deben mantener para afrontar retiros sorpresivos. Supondremos que la reserva legal es del 10% de los depósitos recibidos y que los bancos prestan el restan-

te 90% y, por lo tanto, retornan como billetes y monedas a los agentes económicos, quienes vuelven a actuar destinando parte a transacciones en efectivo y el resto lo depositan en cuenta corriente. Los agentes económicos supondremos que utilizan en partes iguales dinero en efectivo y en cuenta corriente. Veamos esto en el Cuadro N° 2.

CUADRO N° 2: CREACIÓN DE RECURSOS MONETARIOS					
	E	C	Dc/c	RL	P
B.C.R.A.	100,00	50,00	50,00	5,00	45,00
	45,00	22,50	22,50	2,25	20,25
	20,25	10,12	10,12	1,01	9,11
	9,11	4,56	4,56	0,46	4,10
	4,10	2,05	2,05	0,20	1,84
	1,84	0,92	0,92	0,09	0,83
		90,15	90,15		

El cuadro anterior muestra en la primera fila los \$100 emitidos por el B.C., de ellos los agentes económicos mantienen \$50 (C: circulante) en billetes y monedas y \$50 (D c/c: depósitos en cuentas corrientes bancarias) lo depositan en cuenta corriente. Los bancos mantienen \$5 (RL: reserva legal) en reserva y prestan los restantes \$45 (P: préstamos), estos \$45 vuelven a los agentes económicos que los utilizan y, nuevamente, parte de ellos son mantenidos en circulación, \$22,5 y el resto, \$22,5 son depositados en cuenta corriente; los bancos mantienen \$2,25 como reserva y prestan \$20,25 que regresan a los agentes económicos y así sucesivamente. Aquí nos podemos preguntar: ¿qué monto de medios de pago de máxima liquidez está utilizando esta economía? La columna C nos muestra los billetes y monedas mantenidos en circulación: \$90, pero además hemos considerado a los cheques. ¿Por qué monto pueden librar cheques los agentes económicos? Por lo depositado en cuenta corriente: \$90. Por

lo tanto, los medios de pago de máxima liquidez de esta economía alcanzan a \$180, que vamos a denominar como M1. Entonces:

$$M1 = C + D c/c$$

Billetes y monedas en circulación + Depósitos en cuenta corriente.
 $180 = 90 + 90$

M1 es el agregado monetario de máxima liquidez. En la presente descripción se omitieron deliberadamente, para simplificar la exposición, los depósitos a plazo que realizan los agentes económicos; éstos se incorporan en el agregado monetario M2.

$$M2 = C + D c/c + DPF$$

$$M2 = M1 + DPF$$

El depósito a plazo fijo es un activo financiero que no permite realizar transacciones inmediatamente, para ello debe transcurrir el plazo por el que fue realizado.

Por consiguiente M2 es un agregado monetario de menor liquidez que M1. A medida que incorporamos otros activos financieros de menor liquidez todavía, obtendremos M3, M4, etc.

Conviene resaltar que M1 es el agregado monetario con que cuenta un sistema económico para realizar todas las transacciones que se llevan a cabo.

Otro concepto importante es la Base Monetaria del sistema económico que está determinada por el monto de billetes y monedas que el Banco Central emitió; por lo tanto, en el ejemplo, es la suma del circulante (C) más el monto mantenido como reserva legal.

$$BM = C + RL$$

$$100 = 91 + 9$$

En el capítulo III presentamos el sistema económico en el Gráfico N°1, allí describimos las distintas interacciones de los agentes económicos (empresas y familias) y vimos que a uno de los flujos lo denominamos: flujo nominal.

El flujo nominal del sistema económico es un flujo monetario, habitualmente M1. Las empresas lo utilizan para pagarles a las familias por los factores productivos y estas para demandar en el mercado de bienes y servicios o para ahorrar en el sistema financiero. A su vez los bancos para otorgar créditos.

Año a año, se genera en un sistema económico el Producto y el Ingreso lo que conlleva una cantidad de transacciones. Estas transacciones serán mayores en economías más complejas, más avanzadas y más especializadas. Para realizar todas sus transacciones el sistema económico cuenta con M1. Es fácilmente observable que los medios de pago en circulación son utilizados repetidamente para efectuar transacciones. El dinero en circulación no es utilizado en un pago y luego es desechado, sino que ese nuevo poseedor lo vuelve a utilizar. A la cantidad de veces que, en promedio, es utilizado el dinero para realizar intercambios en un año se lo denomina velocidad de circulación de los medios de pago. ¿Cómo calculamos la velocidad de circulación de M1? Como indicador de todas las transacciones que realiza el sistema económico utilizaremos el PBI, éste incluye todas las transacciones de bienes y servicios finales realizadas en un año. Además, conocemos el valor de M1, ya que es un dato la cantidad de dinero emitido por el B.C., también es un dato la reserva legal que deben mantener los bancos y es calculable la proporción que los agentes económicos mantienen en efectivo y cuanto depositan en cuenta corriente.

Por lo tanto podemos obtener la proporción de medios de pago respecto al PBI. Esto es:

$$M1/PBI = K$$

donde K indica el grado de monetización del sistema.

Supongamos que el PBI es de \$1800 y M1 \$180, en este caso el grado de monetarización es de un 10% del PBI.

Si el PBI refleja el total de transacciones que la economía realiza en un año, el total de transacciones es por \$1800 y la economía tiene medios de pago para realizarlas por \$180, M1 debe utilizarse diez veces a lo largo del año para que se puedan realizar esas transacciones. La cantidad de veces que M1 es utilizado para realizar transacciones a lo largo del año se denomina velocidad de circulación del dinero (V). (Ver apartado).

$$M1 \cdot V = PBI$$

$$V = \frac{PBI}{M1} = \frac{1800}{180} = 10$$

En donde V representa la cantidad de veces que se utiliza M1 para realizar todas las transacciones, vale decir, la velocidad de circulación de los medios de pago. Para el caso argentino V es elevado. Este valor está influido por diferentes cuestiones de carácter institucional, como la periodicidad de los pagos (mensuales, quincenales o semanales) y por factores de carácter social, como las costumbres en la práctica comercial. Notemos que en períodos de aumentos continuos en los precios, los agentes económicos son más reacios a mantener dinero en efectivo o en cuenta corriente, ya que éste pierde valor, buscando desprenderse de él rápidamente, lo cual implica un aumento en V. Países más estables que el nuestro tienen una velocidad de circulación mucho menor. Los países desarrollados han mostrado, a medida que avanzaban en su grado de desarrollo, un aumento de K en la medida que la economía se hacía más compleja y diversificada. No sólo la necesidad de liquidez aumenta sino también se requiere de una gama de instituciones, como un Banco Central, bancos comerciales y financieros, para permitir el normal desenvolvimiento de las economía.

CUADRO N° 3: COEFICIENTE DE MONETIZACIÓN Y VELOCIDAD		
PAÍS	K	V
Argentina	0,073	13,8
EE.UU.	0,156	6,4
Alemania	0,320	3,1
Japón	0,403	2,4
Francia	0,238	4,5
Italia	0,336	3,0
España	0,307	3,3
México	0,036	28,0
Chile	0,083	12,0
Brasil	0,029	34,2

Siendo:
 $K = \text{coeficiente de monetización} = M_1 / \text{PBI}$
 $V = \text{velocidad de circulación del dinero} = \text{PBI} / M_1$
Fuente: Statistical Yearbook, FMI, 1999 y B.C.R.A.

Para entender la velocidad de circulación del dinero (V)

Hemos dicho que el agregado monetario de máxima liquidez (M1) es el instrumento monetario que se utiliza para realizar transacciones en una economía. Definir la cantidad de M1 es una facultad del Banco Central del país, ¿cuánto tiene que ser M1 para que la economía pueda realizar todas las transacciones? Al mismo tiempo hemos utilizado como indicador de la cantidad de transacciones al Producto Bruto Interno. A mayor PBI el volumen de transacciones aumentará.

Supongamos que el PBI de un país está conformado por la producción de una manzana, un viaje en colectivo y un

osito de peluche. Si suponemos que cada uno de estos bienes y servicios vale \$1, entonces el PBI va a ser igual a 3.

El propietario de la manzana la vende y cobra \$1, cierra la verdulería y se toma el colectivo para volver a su casa pagando \$1 el boleto. Luego de finalizar el recorrido el colectivo (propietario del bien colectivo), decide comprar un osito de peluche para llevárselo de regalo a su hijo. ¿Cuánto tiene que ser $M1$ para realizar estas tres transacciones? ¿ $M1$ tiene que ser mayor, igual o menor que el PBI?

Si $M1$ fuese 3, por ejemplo tres monedas de un peso, para cada transacción hay una moneda. Podría darse la siguiente situación: el productor-vendedor de manzanas vende la manzana y cobra \$1. Ese peso lo tira porque él tiene \$1 para la transacción “viaje en colectivo” y luego el colectivo también desprecia el \$1 recibido porque tiene su propio peso para comprar el osito de peluche. Esto no ocurre así en la realidad.

Lo que ocurre es que el vendedor de manzana utiliza el peso de la venta de manzana para pagar el viaje en colectivo y el colectivo utiliza ese mismo peso para comprar el osito de peluche.

En este ejemplo $M1=1$, $V=3$ (el peso se utiliza tres veces para hacer transacciones) y el $PBI=3$.

$$M \cdot V = PBI$$

$$1 \cdot 3 = 3$$

IV.3 El Banco Central

El banco central es el eje del sistema monetario-financiero de la economía del país. Es el banco del gobierno y por lo tanto es

su agente financiero en el país y en el exterior y ejecuta la política monetaria. Tiene la facultad exclusiva de emitir moneda manual y debe regular la cantidad de medios de pago de acuerdo a la necesidad del sistema. Debe lograr un coeficiente de monetización (K) tal que permita realizar todas las transacciones económicas del sistema. Esta función es muy importante ya que tanto la escasez de medios de pago como la abundancia traen problemas relevantes. Tomemos dos ejemplos extremos.

Con una cantidad nula de medios de pago el sistema tendría que volver al trueque, con lo cual sería imposible realizar todas las transacciones habituales. Si se duplican los medios de pago, este exceso en poder de los agentes económicos implicaría un aumento general en la demanda de bienes y servicios, mientras que la oferta no puede duplicarse en un plazo corto, con lo cual se elevarían la mayoría de los precios. Puede controlar la cantidad de medios de pago por ser el único emisor de moneda manual y también lo puede hacer a través de modificar el encaje de los bancos. Un aumento en el encaje implicará que los bancos puedan otorgar menos préstamos, con lo cual disminuye la creación de moneda bancaria.

Actúa también como banco de última instancia para los bancos comerciales. Éstos, por diferentes circunstancias, recurren al B.C. para descontar documentos ya descontados al público, operaciones que se denominan de redescuento. Un particular necesita liquidez y posee un documento a cobrar de un tercero a un plazo determinado, recurre a un banco que le cambia el documento por efectivo efectuándole un descuento sobre el valor a cobrar del documento. Los bancos también pueden encontrarse en un momento de iliquidez por lo cual redescuentan esos documentos en el Banco Central. El Banco Central aumentando o disminuyendo la tasa que cobra para redescortar puede disminuir o aumentar la cantidad de medios de pago. Si aumenta la tasa habrá menos interesados en descontar documentos,

mientras que si la reduce, los bancos encontrarán más barato descontar los documentos que poseen y los medios de pago aumentarán⁸.

También, el Banco Central puede controlar las divisas ingresadas al país por los exportadores o por entrada de capitales y las salidas destinadas a importaciones, remisión de utilidades o salidas de capital. Esta actividad puede influir también sobre los medios de pago ya que, si la compra de divisas por el B.C. a los exportadores u otros es mayor que la venta a los importadores u otros, provocará un aumento de medios de pago y un aumento de las reservas en divisas del B.C. En el caso contrario, si las ventas de divisas a los importadores u otros es superior a las compras, disminuirán las reservas del Banco Central.

En abril de 2012 entró en vigencia, a través de la ley 26.739, una nueva Carta Orgánica del B.C.R.A. Entre los cambios más importantes establece que, además de tener como objetivos la estabilidad monetaria y el sistema financiero, se incorporan también el pleno empleo de los recursos y el desarrollo con equidad social. A la nueva Carta Orgánica se la puede considerar más acorde a los requerimientos de un país periférico y subdesarrollado como es la Argentina.

El Cuadro N° 4 nos muestra la evolución de la Base Monetaria y los motivos de expansión. Durante 1992 el fuerte ingreso de capitales implicó que el B.C.R.A. pudiera comprar más de U\$S 5.000 millones que fueron el factor principal de la expansión de la Base Monetaria y de M1.

Como vemos, un superávit o déficit en el movimiento de divisas del país puede implicar un aumento o caída en las reservas del Banco Central y también una disminución o aumento de los medios de pagos en circulación, cuando el tipo de cambio es fijo y el Banco Central está dispuesto a compensar el exceso o déficit de divisas en el mercado cambiario (Retomaremos este tema en el capítulo Sector Externo).

⁸ El Banco Central puede modificar la tasa de interés que cobra por los redescuentos o establecer límites a la cantidad de redescuentos.

CUADRO N° 4					
PERÍODO	BASE MONETARIA EN MILLONES DE PESOS		FACTORES DE EXPANSIÓN		
	PROMEDIO	FIN DE MES	COMPRA U\$S B.C.R.A.	RESTO	TOTAL
Enero '92			100		
Febrero	8.473	8.328	370	-179	191
Marzo	8.496	8.034	148	-496	-348
Abril	8.494	8.661	730	-103	627
Mayo	9.239	9.362	855	-154	701
Junio	9.825	9.277	397	-482	-85
Julio	10.279	10.474	729	468	1.197
Agosto	10.363	10.379	397	-492	-95
Setiembre	10.232	9.470	378	-1.287	-909
Octubre	10.325	9.931	280	181	461
Noviembre	10.443	9.728	-176	-27	-203
Diciembre	11.016	11.010	1.423	-141	1.282
Total '92			5.631	707	624

Fuente: CEB, Informe de Coyuntura, en base a datos de mercado, 1993.

Por último, otra función primordial del Banco Central es elaborar todas las normas de índole monetaria y bancaria y controlar su cumplimiento por parte de los bancos comerciales para que el sistema monetario-financiero cumpla con sus objetivos. Esto es, que el ahorro generado por la economía no se destine a fines no productivos o especulativos, sino que el aparato productivo cuente con financiamiento para sus inversiones y para su funcionamiento.

Para el caso argentino, en su rol de controlador, el Banco Central implementó desde 1993 las llamadas “normas de Basilea” que son establecidas por el Banco de Ajustes Internacionales, con sede en Basilea, considerado como el banco de los bancos centrales. Estas normas tratan de un conjunto de relaciones contables que los bancos deben cumplir para ser autorizados a operar por el B.C.R.A.

La más relevante de todas las reglas es la de capitales mínimos, que establece que el patrimonio de un banco debe representar el 11,5% de los activos. El establecimiento de dichas normas y el control de su cumplimiento son fundamentales para otorgarle seguridad al

sistema financiero de un país, ya que debe generar confianza para que quien pueda ahorrar deposite esos recursos en el sistema y, entonces, los bancos tengan capacidad prestable para financiar la inversión o el capital de trabajo de las empresas.

IV.4 Los Bancos Comerciales y Financieros

Anteriormente comentamos que la primera función que tuvieron los bancos fue la de custodia de valores, a cambio de los cuales otorgaban un certificado por el depósito realizado. Los bancos notaron que, del total de valores depositados en custodia, solo una parte era retirada regularmente, por lo que el resto podía ser utilizado en calidad de préstamo a quien lo solicitase. Surge así la actividad fundamental de los bancos: recibir depósitos en cuenta corriente o a plazo (en este caso deben pagar un interés a los depositantes) y, después de constituir una reserva o encaje mínimo establecido por el Banco Central, el resto es prestado a distintos agentes económicos, los que deben pagar un interés por el préstamo recibido. Los bancos obtienen beneficios ya que pagan una tasa a los ahorristas (tasa de interés pasiva) menor que la que le cobran a los solicitantes de préstamos (tasa de interés activa).

Ya describimos cómo esta operatoria de los bancos implica una creación de medios de pago, teniendo en cuenta que, de los billetes y monedas originalmente en circulación, una parte es depositada en los bancos, los cuales retornan parte de este dinero en calidad de préstamos que luego otros agentes económicos vuelven a depositar y los bancos vuelven a prestar. Este mecanismo de expansión no es ilimitado, porque sufre dos drenajes. De los depósitos recibidos los bancos deben mantener una reserva que queda inmovilizada. Por otra parte, de los billetes y monedas puestos en circulación por el Banco Central y de los otorgados a los agentes económicos en calidad de préstamos, una parte es mantenida en circulación y, por lo tanto,

no vuelve al sistema bancario; con lo cual impide la repetición indefinida del mecanismo préstamo - depósito.

Observemos, ahora, la función de los préstamos otorgados por los bancos. Las unidades productivas en su actividad habitual deben comprar insumos, pagar salarios, mantener reservas de mercancía, etc., lo cual implica una serie de gastos, mientras que obtendrán un ingreso cuando realicen la venta de la producción. Para cubrir este desfase de tiempo entre gastos e ingresos pueden necesitar financiamiento para lo cual solicitan préstamos a las entidades bancarias por plazos que oscilan entre 30 y 180 días destinados a financiar las operaciones corrientes de las unidades productivas antes mencionadas. Otro mecanismo utilizado con esta función es el descuento de documentos (pagarés, cheques o letras) en poder de las unidades productivas; los bancos les anticipan el dinero pautado en dichos documentos (con un descuento) y se encargan de cobrarlo al vencimiento.

Otra función fundamental de los bancos es otorgar préstamos para el financiamiento de la inversión de las unidades productivas. Los bancos canalizan el ahorro de familias o empresas a las unidades productivas que lo necesiten para llevar a cabo inversiones, esto es, ampliaciones de su capacidad productiva a través de construcción de nuevas plantas, incorporación de maquinarias, etc.

Las inversiones implican una inmovilización de recursos durante un período extenso, uno o varios años, con lo cual el origen de dicho financiamiento debe ser el ahorro generado por el sistema económico (recursos que no son utilizados por los agentes económicos que los generaron y deciden “guardarlos” en los bancos por un lapso prolongado). Esta tarea de los bancos resulta esencial para el crecimiento de un país. Los bancos deben captar el ahorro del sistema y canalizarlo hacia los requerimientos de las unidades productivas para concretar sus proyectos de inversión. Dada la importancia de esta tarea, en los países subdesarrollados el sector público ha constituido sus propios bancos con el objeto de canalizar adecuadamente el ahorro hacia la inversión.

Así, el Banco de la Nación Argentina destina la mayor parte de sus préstamos hacia los productores agropecuarios, el Banco de Inversión y Comercio Exterior -BICE- (anteriormente Banco Nacional de Desarrollo -BA.NA.DE.-), tiene como objetivo el financiamiento hacia el sector industrial. Una participación importante alcanzan los bancos provinciales, adoptando cada uno su rol de acuerdo a las actividades económicas características de cada provincia.

Los bancos también financian al sector público. Cuando éste tiene déficit puede recurrir al sistema bancario, endeudándose. Otro destino de préstamos es hacia las familias. Estas pueden requerir recursos para financiar la adquisición de bienes de consumo durables como automóviles, heladeras, lavarropas, etc.

Volviendo al tema del financiamiento de la inversión, otro ámbito donde las unidades productoras pueden obtener recursos es la Bolsa de Valores. Esta consiste en un mercado oficial de títulos que faculta a ciertas empresas a ofrecer acciones en forma casi directa al público.

La Bolsa es otra alternativa con la que cuentan las empresas para obtener financiamiento.

CAPÍTULO V

Los mercados

V.1 Los Mercados

En el capítulo III se abordó el sistema económico simple y se avanzó en la descripción de su funcionamiento. En dicho sistema (ver Gráfico N° 1 del Capítulo III) hemos mencionado los Mercados de bienes y servicios y los Mercados de factores productivos.

En primer término abordaremos el funcionamiento de los mercados de bienes y servicios y, con posterioridad, describiremos los mercados de Factores Productivos.

V. 2 Los Mercados de Bienes y Servicios

Aquí están considerados todos los mercados de los distintos bienes y servicios, desde el mercado de aceitunas, lechuga, camisas hasta la totalidad de los bienes y también los servicios, desde el transporte, comunicaciones, seguros, etc. Hasta la totalidad de todos los servicios.

Trataremos de explicar el funcionamiento de los mercados de productos, la interacción entre la oferta y la demanda, cómo se de-

terminan los precios de los bienes o servicios y por qué éstos pueden modificarse. En este sentido, podemos considerar como mercado al ámbito donde los oferentes y demandantes de bienes y servicios se reúnen para realizar intercambios.

Analizaremos el mercado de un bien o servicio en el que determinaremos el comportamiento de los oferentes y de los demandantes de ese mercado. Trataremos de establecer qué cuestiones tienen en cuenta los demandantes a la hora de decidir demandar un bien o servicio y qué cuestiones tienen en cuenta los oferentes a la hora de decidir producir y ofrecer un bien o servicio.

Comenzaremos por el mercado de competencia perfecta, no por ser el más adecuado para explicar los comportamientos de la realidad, sino porque nos permite una mayor simplificación del funcionamiento de un mercado. Luego, consideraremos otros tipos de mercados y también ejemplos de la economía argentina.

El mercado de **competencia perfecta** reúne las siguientes cinco características:

Homogeneidad del producto. Este primer requisito establece que todos los productos vendidos por los distintos oferentes tienen que ser idénticos entre sí. Los compradores por ninguna razón pueden distinguir los productos de un vendedor u otro. Por ejemplo, todos los fabricantes de autos producen y venden un auto similar que a los demandantes les resulta imposible reconocer de qué fabricante viene cada auto, por lo que los consumidores posarán su mirada exclusivamente sobre el precio.

Pequeñez de cada vendedor y comprador. Cada comprador y vendedor son tan pequeños respecto al total del mercado que ninguno individualmente podrá modificar o influir sobre el funcionamiento de éste. El retiro o ingreso de un vendedor o comprador tampoco provocará cambios significativos.

Libre entrada y salida del mercado. Esta característica indica que no pueden existir trabas a la entrada o salida de compradores o vendedores al mercado. No debe existir injerencia por parte de aso-

ciaciones de vendedores ni compradores ni intervención del sector público, tampoco racionamientos en la demanda por parte de éste.

Movilidad perfecta de bienes y factores productivos. Este requisito implica que no existe costo de desplazamiento por parte de los compradores, esto es, les es indiferente comprarle a cualquier vendedor más allá de donde el mismo esté localizado.

Al mismo tiempo, los factores productivos pueden pasar de una producción a otra sin inconvenientes y están disponibles para cualquier vendedor.

Transparencia de mercado. Esta condición implica que cada comprador o vendedor conoce el mercado. Los compradores y vendedores conocerán inmediatamente si en el mercado hay precios distintos para un bien. Los compradores tratarán de comprarle al que vende más barato y los vendedores tratarán de venderle al comprador que paga más; lo cual garantizará que termine habiendo un único precio.

Como dijimos anteriormente, el mercado que reúne estas características es considerado un mercado perfecto que sólo tiene relevancia teórica, a partir del cual trataremos de entender el comportamiento de los demandantes y de los oferentes.

V.2.1 La Función de Demanda

La cantidad que las familias demandan de un determinado bien o servicio está influida por distintas variables. Las familias, al decidir comprar pan, por ejemplo, tendrán en consideración el precio del pan, pero también tendrán en cuenta su ingreso, que actúa como una restricción (cada familia no puede comprar todo lo que quiere de cada cosa). Pero también tendrán en cuenta el precio de las galletitas porque una opción podrá ser sustituir pan por galletitas. También tendrán en cuenta el precio de la manteca, bien que se consume complementariamente con el pan (pan con manteca); puede ocurrir que la manteca suba mucho de precio y, con esto, a las familias resultarle

caro consumir pan con manteca. Las familias también tendrán en cuenta sus gustos o preferencias, a algunas les gustará más el pan y a otros menos. Entonces las familias demandarán pan teniendo en cuenta el precio del pan, el nivel de ingreso que tengan, sus gustos, el precio de los bienes sustitutos del pan (galletitas) y el precio de los bienes complementarios (manteca). Lo dicho anteriormente puede expresarse como una función del siguiente tipo:

$$Q_a^d = f(P_a, Y, G, P_s, P_c)$$

O sea, la cantidad (Q) que se demanda (d) del bien pan (a) está en función del precio del pan (P_a), el ingreso (Y), los gustos (G), el precio de los bienes sustitutos (P_s) y el precio de los bienes complementarios (P_c).

Esta función de demanda está formada por seis variables, cinco variables explicativas (P_a, Y, G, P_s, P_c) y una variable explicada (Q_a^d).

Realizar una representación de una función de seis variables es imposible, la cantidad máxima de variables que se pueden representar es tres. En este caso tendríamos una representación en el espacio, pero como la página del libro es un plano, al igual que el pizarrón o la hoja de carpeta de los estudiantes, la máxima cantidad de variables que podemos representar es dos. Por lo tanto, si queremos saber qué cantidad de pan demandan las familias tenemos que elegir una de las otras cinco variables como explicativa y suponer que las otras cuatro permanecen fijas (o *ceteris paribus*). A priori podemos considerar al precio del pan como la más representativa para explicar la cantidad de pan que compran las familias.

$$Q_a^d = f(P_a, \bar{Y}, \bar{G}, \bar{P}_s, \bar{P}_c)$$

el símbolo $\bar{\quad}$ indica que la variable se convierte en algo fijo.

Analicemos la relación entre la cantidad que las familias compran de un bien o servicio en un período determinado y su precio. Cuanto más alto es el precio de un artículo, menor es la cantidad que estará dispuesta a comprar la gente, y cuanto más bajo es su precio, más unidades demandarán. Esto mientras no cambie ninguna otra cuestión o variable que hemos supuesto fija.

Esta relación se puede cuantificar en un ejemplo: el Cuadro N° 1 nos muestra cómo a precios cada vez mayores la cantidad demandada del bien disminuye. El Gráfico N°1 refleja esta misma relación en la que la demanda Do muestra los datos del Cuadro N°1. Esta representación gráfica de la función de demanda se denomina curva de demanda. Los puntos sobre la curva de demanda reflejan las cantidades que las familias están dispuestas a comprar a cada precio o, alternativamente, los precios que están dispuestos a pagar por cada cantidad del bien.

CUADRO N° 1: DEMANDA	
Precio	Cantidad
1	300
2	250
3	200
4	150
5	100

En un mercado están representadas todas las familias detrás de una curva de demanda. Nótese que el precio y la cantidad están relacionados inversamente, cuando el precio sube, la cantidad demandada baja y cuando el precio baja, la cantidad demandada sube lo cual implica que la función de demanda tiene pendiente negativa.

Pero no solo del precio dependen las cantidades que los compradores desean adquirir de un bien. También van a influir el nivel de ingreso de los consumidores, sus gustos y el precio de otros bienes.⁹

Considerando estas variables la función de demanda puede expresarse así:

$$Q_a^d = f(P_a, Y, G, P_s, P_c)$$

Donde: Q_a^d = cantidad (Q) que se demanda (d) del bien a (pan),

P_a = *precio del bien a (pan)*

Y = *ingreso de las familias*

G = *gustos y preferencias*

P_s = *precio de los bienes sustitutos*

P_c = *precio de los bienes complementarios*

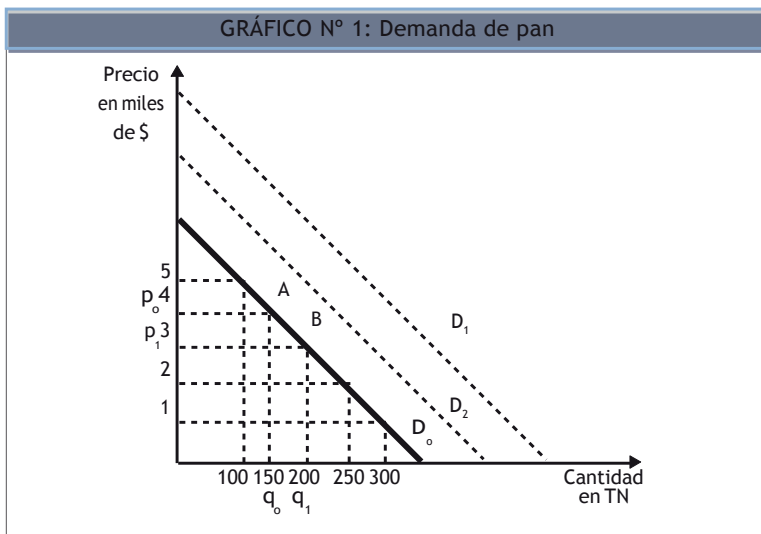
¿Cómo impactan cambios en cualquiera de las variables que hemos supuesto fijas sobre la función de demanda representada en el Gráfico N° 1?

Cuando cambia cualquiera de las siguientes variables (Y, G, Ps y Pc), la curva de demanda cambiará. Esto se refleja en el Gráfico N° 1, en donde un aumento en los ingresos de las familias provocará que las mismas estén dispuestas, a cada uno de los precios posibles, adquirir una cantidad mayor, o, por una misma cantidad, pagar un precio mayor, entonces la nueva curva de demanda está representada por la línea D1. Un aumento en los gustos por el bien tendrán el mismo resultado: un desplazamiento desde D0 a D1. Ahora bien, una disminución de los ingresos o las preferencias por dicho bien provo-

9 Para realizar el Cuadro N° 1 se supuso que Y, N, G, Ps, y Pc permanecen constantes. Siempre que se realiza un gráfico de dos dimensiones, se supone que todas las otras variables en cuestión (que no sean las representadas en los ejes) se mantienen constantes

cará un desplazamiento desde D_1 a D_2 y la demanda disminuirá; los consumidores por una misma cantidad pretenderán pagar un precio menor o, al mismo precio, comprarán una cantidad menor.

Debe distinguirse entonces entre un cambio en la cantidad de demanda y cambio en la demanda. Un movimiento a lo largo de una curva de demanda consiste en un cambio en la cantidad comprada como consecuencia de un cambio en el precio del bien, permaneciendo constantes las demás variables. En el Gráfico N°1 una disminución del precio de p_0 a p_1 , aumenta la cantidad demandada de q_0 a q_1 . Esto es un cambio en la cantidad demandada ya que ocurre manteniéndose la misma curva de demanda. Mientras que si cambia alguna de las variables supuestas como cortantes tendremos un cambio en la demanda como se explicó antes (D_0 se desplaza a D_1).



El efecto de cambios en el precio de bienes relacionados sobre la demanda de este bien depende de la naturaleza de la relación que los ligue.

Definimos a los bienes sustitutos como bienes que reemplazan el bien en cuestión (por ejemplo, las galletitas respecto al pan) o complementarios, a los bienes que se consumen en conjunto al bien en cuestión (por ejemplo, la manteca respecto al pan).

Si el bien relacionado es un bien sustituto, un aumento de su precio llevará la curva de demanda de pan hacia la derecha (de D_0 a D_1), pues los consumidores del bien sustituto (galletitas), ahora más caro, disminuirán su consumo y pasarán a comprar más cantidad del bien considerado (pan). Supongamos que aumenta el precio de las galletitas, los consumidores de galletitas cambiarán hacia el pan incrementando de este modo la demanda de pan.

Si el bien relacionado es un bien complementario (manteca), un aumento de su precio disminuirá la cantidad demandada de manteca y causará un desplazamiento hacia la izquierda de la demanda de pan (se contrae la demanda de pan). Supongamos que aumenta el precio de la manteca, esto implicará que desayunar pan con manteca resulte más caro por lo que la demanda de pan disminuirá.

V.2.2 La Función de Oferta

Los empresarios o unidades productivas producirán y ofrecerán bienes y servicios teniendo en cuenta, fundamentalmente, si esa actividad productiva le reporta ganancias. A mayor ganancia más querrán participar del mercado y más producirán.

Así, tienen en cuenta el precio del bien; un mayor precio los incentivará a producir más y uno menor, menos. El precio multiplicado por la cantidad que puedan vender determinará sus ingresos. Por el lado de los costos, tendrán en cuenta el precio de las materias primas, el precio de los insumos y el precio de los factores productivos que el

empresario deberá contratar. Cuando los costos de producción son bajos, mayores serán las ganancias y los empresarios más querrán producir. Cuando los costos de producción son altos, menores serán las ganancias y los empresarios menos querrán producir, cuando las ganancias sean \$0 los empresarios decidirán retirarse del mercado.

Entonces cuando aumente el precio de las materias primas o el precio de los insumos o aumenten los salarios o el alquiler de la tierra, los empresarios ganarán menos y querrán participar menos de este mercado. Otra variable muy importante es la tecnología, ya que esta permite ser más productivos a los empresarios y, por lo tanto, disminuir los costos, o sea, ganar más. Mejores tecnologías impulsarán a los empresarios a producir más.

Con lo dicho anteriormente entonces la cantidad que los empresarios están dispuestos a producir y ofrecer de un bien “a” depende del precio de “a”, del precio de las materias primas, del precio de los insumos, del precio de los factores productivos y de la tecnología.

Lo dicho anteriormente puede expresarse como una función del siguiente tipo:

$$Q_a^o = f(P_a, PMP, PINS, PFP, T)$$

O sea, la cantidad (Q) que se ofrece (o) de un bien (a) está en función del precio del bien (Pa), del precio de las materias primas (PMP), del precio de los insumos (PIMS), del precio de los factores productivos (PFP) y de la tecnología (T).

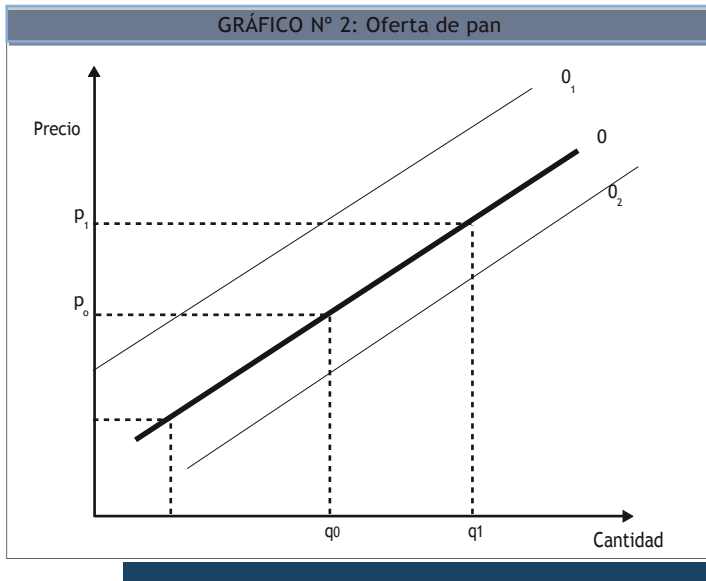
Esta función de oferta está formada por seis variables, cinco variables explicativas (Pa, PMP, PINS, PFP, T) y una variable explicada (Qa).

Para representar esta función de oferta nos enfrentamos con la misma restricción que para la demanda con lo cual suponemos como fijos al PMP, PINS, PFP y T y vemos qué relación hay entre la cantidad ofrecida y el precio del bien “a”.

$$Q_a^o = f(P_a, \overline{PMP}, \overline{PINS}, \overline{PFP}, \overline{T})$$

Definimos la oferta de un bien como las diversas cantidades de éste que los vendedores llevarán al mercado a todos los precios alternativos posibles, permaneciendo todas las demás variables como constantes. Es una relación entre los precios y las cantidades por unidad de tiempo que los oferentes desean vender.

Normalmente, la curva de oferta tendrá pendiente positiva, ya que a precios más altos los vendedores llevarán más bienes al mercado y también nuevos vendedores surgirán en dicho mercado. También se puede considerar que la curva de oferta refleja los costos de producción; si los empresarios tienen que producir más, probablemente los costos de producción aumenten por lo que pretenderán un precio mayor. La curva de oferta refleja los precios mínimos que los oferentes aceptarían para llevar las distintas cantidades al mercado. El Gráfico N° 2 nos muestra una curva de oferta.



También para la oferta podemos hablar de un cambio en la cantidad ofrecida o de un cambio en la función de oferta.

Si el precio del bien pan aumenta, porque los consumidores lo prefieren más, esto provocará que los vendedores estén dispuestos a llevar al mercado una cantidad mayor. Esto se ve en el Gráfico N°2 en el desplazamiento desde P_0 a P_1 que implica que la cantidad ofrecida pase de q_0 a q_1 . Pero si se producen cambios en las variables consideradas fijas tendremos un cambio en la oferta.

Si se produce un aumento en el precio de algún insumo necesario para la producción del bien esto provocará que, para vender una misma cantidad, los oferentes pretendan un precio mayor. Esto se refleja también en el Gráfico N° 2 por el desplazamiento de la curva de oferta a la izquierda, esto es de O a O_1 .

La aplicación de una técnica más productiva implicará una reducción de los costos de producción, por lo que los empresarios estarán dispuestos a recibir un precio menor por una misma cantidad ofrecida. Esto implica un desplazamiento de la curva de oferta hacia la derecha que se observa en el Gráfico N° 2 desde O a O_2 .

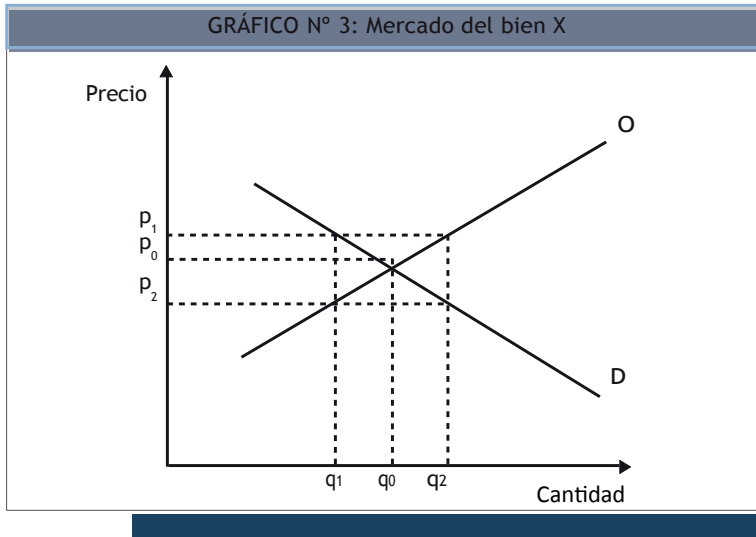
V.2.3 El Precio de Mercado

Las curvas de demanda y de oferta de un bien x pueden mostrarse en un mismo gráfico para observar cómo se determina el precio de mercado. La curva de demanda muestra lo que los compradores expresan y la de oferta lo que los vendedores pretenden. La demanda de los consumidores es independiente de la actividad de los vendedores. Asimismo, se supone que la curva de oferta no depende en absoluto de la actividad de los consumidores.

En el nivel de precio P_1 , los consumidores desean comprar la cantidad q_1 , por unidad de tiempo. Sin embargo, los vendedores llevarán al mercado la cantidad q_2 por unidad de tiempo, así se acumularán los excedentes de q_1 a q_2 . Se dice en ese caso que existe un exceso de

oferta en el mercado. Cualquier vendedor con un excedente cree que si baja un poco el precio fijado por otros vendedores puede deshacerse de su excedente. Existe un incentivo para que los vendedores, como grupo, bajen sus pretensiones de precio y reduzcan la cantidad ofrecida. El precio será impulsado hacia la baja por los vendedores. También a precios menores aumentarán las cantidades consumidas.

El precio bajará a p_0 y los consumidores desearán comprar exactamente la cantidad que los vendedores desean colocar en el mercado a dicho precio.



Supongamos ahora que se estableciera un precio inicial p_2 . A ese precio los consumidores desean una cantidad q_2 por unidad de tiempo mientras que los oferentes ofrecen q_1 . Existe ahora un faltante igual a $q_2 - q_1$. En este caso existe un exceso de demanda. Con esta escasez los consumidores se disputarán la oferta disponible y esta disputa presionará el precio a la suba. Cuando el precio aumenta a

p_0 por la actitud de los consumidores, la escasez habrá desaparecido y los compradores se llevarán la cantidad que los vendedores desean vender a ese precio.

El precio p_0 se llama precio de equilibrio. Dadas las condiciones de oferta y demanda del bien x ; el precio de equilibrio es aquel que, si se alcanza, será mantenido. Si el precio se desvía de p_0 , actuarán fuerzas, las antes explicadas, que lo llevarán nuevamente a ese nivel.

Un precio superior al de equilibrio determinará un excedente que induce a los vendedores a competir entre sí, disminuyendo el precio hasta el nivel de equilibrio. Un precio inferior al del nivel de equilibrio provoca escasez que hace que los consumidores impulsen el precio de nuevo al equilibrio.

V.2.4 Cambios en la Demanda y en la Oferta

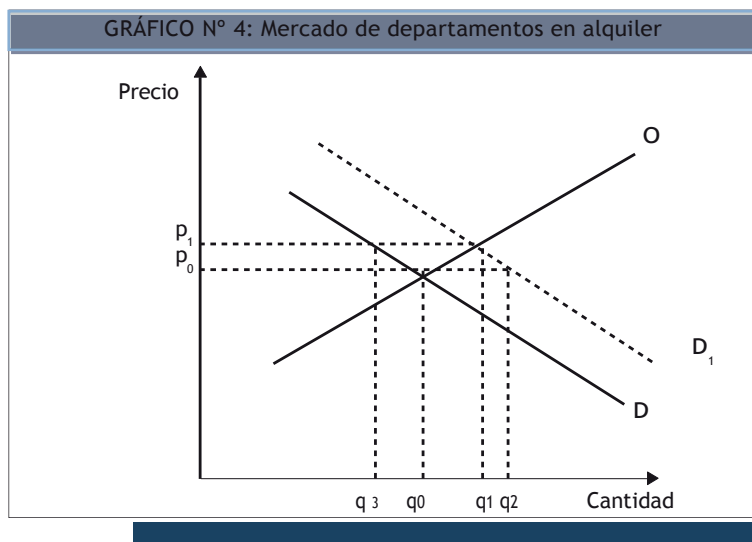
Analizaremos ahora qué sucede con el precio y la cantidad de equilibrio cuando cambia la demanda.

En el Gráfico N° 4 se representan la demanda y la oferta de departamentos en alquiler de la ciudad. Supongamos que es reabierto la carrera de psicología en la universidad local y que esto provoca un aumento considerable en la matrícula de la universidad por estudiantes provenientes de otras ciudades. El mayor número de consumidores de departamentos provoca un incremento de la demanda hasta D_1 . Al precio original o tarifa de alquiler p_0 habrá un déficit de q_0 a q_2 departamentos y los consumidores provocarán la elevación del precio a p_1 .

La cantidad colocada en el mercado y alquilada aumentará a q_1 cuando la tarifa de alquiler más elevada induzca a algunos propietarios y constructores de la comunidad a construir departamentos tras el incremento de la demanda; el nuevo precio de equilibrio y la nueva cantidad de equilibrio serán p_1 y q_1 respectivamente.

Puede usarse la misma gráfica para ilustrar los efectos de una reducción de la demanda sobre el precio y la cantidad intercambiada de un producto. Si D_1 es la curva de demanda inicial de departamentos y O la curva de oferta y la universidad local decide arancelar los estudios esto encarece sustancialmente el precio de la enseñanza.

La demanda de departamentos de la comunidad baja a D (varios estudiantes vuelven a sus ciudades de origen) y al precio inicial p_1 hay un excedente de q_1 a q_3 . Los precios de alquiler bajarán y se alquilarán menos departamentos cuando los propietarios se den cuenta que no les conviene ofrecer y mantener desocupados algunos departamentos. El nuevo precio de equilibrio y la nueva cantidad de equilibrio serán p_0 y q_0 respectivamente.

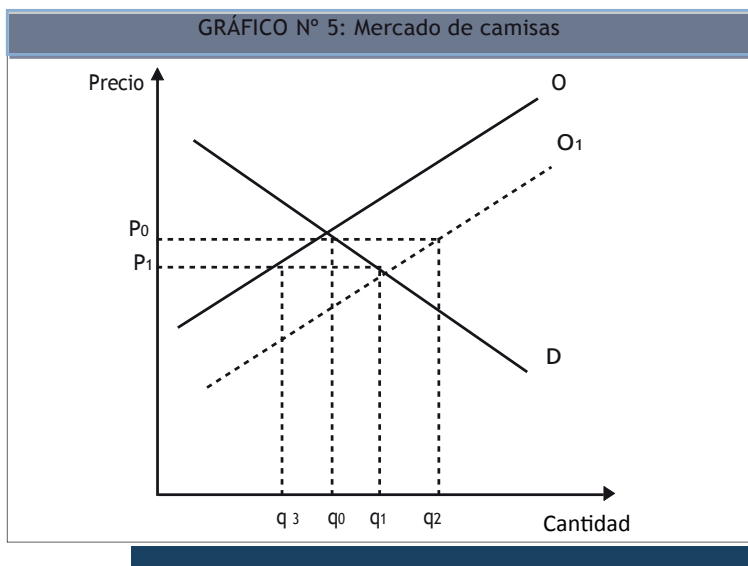


Podemos analizar ahora cambios en la oferta.

En el Gráfico N° 5, D y O representan las curvas de demanda inicial y de oferta inicial de camisas.

Supongamos que se abarata el precio de las materias primas (algodón, etc.), haciendo que la oferta aumente a O_1 . Con menores costos los oferentes estarán dispuestos a recibir un precio menor a cada cantidad ofrecida.

Al precio de equilibrio inicial p_0 habrá un excedente de oferta q_0 a q_2 , lo que provocará que el precio baje a p_1 y la cantidad intercambiada suba a q_1 . Por el contrario, si O_1 fuera la curva de oferta inicial y el precio de las materias primas aumenta, la oferta se desplazará a O ya que los oferentes pretenderán un mayor precio a cada cantidad ofrecida. Se produciría un déficit de q_1 a q_3 por unidad de tiempo al precio de equilibrio de p_1 . El precio se elevará a p_0 y la cantidad intercambiada bajaría a q_0 . En el Anexo II, al final del presente capítulo se enuncian una serie de ejercicios para comprender el funcionamiento de la demanda, la oferta y el mercado.



V.2.5 Mercados en Equilibrio

Hemos visto cómo funcionan la oferta y la demanda, para que los bienes fueran racionados entre los posibles demandantes. El mecanismo de racionamiento ha sido el mercado competitivo en el cual se ha expresado el poder de compra de los demandantes. Para quién son los bienes es determinado por el ingreso que cada individuo posee y desea gastar en ese bien.

Este mercado nos ha respondido también qué se produce: el alza del precio de un bien es la señal que provoca un aumento en su producción y su oferta ya que, como ahora es más conveniente producirlo y venderlo, nuevos recursos escasos se desviarán (RN, K y T) hacia la producción del bien apartándolos de otros usos alternativos.

Y la tercera pregunta que el mercado resuelve es cómo se llevará adelante el proceso productivo ya que los productores adoptarán las técnicas más productivas, utilizarán la combinación de insumos más barata y organizarán su empresa de la forma más eficiente impulsados por la propia competencia entre ellos.

Entonces el mercado nos ha respondido qué producir, cómo producir y para quién producir, pero de forma parcial porque el mercado de este bien es solo uno de los muchos mercados que existen.

Si el bien del que hablamos es trigo, lo que ocurra en los mercados de maíz y centeno también importa y lo que ocurra con los fertilizantes, con el mercado del factor trabajo y el de tractores también tendrán incidencia.

Entonces, la fijación de los precios se efectúa en mercados interdependientes por lo cual ya no basta con hablar de equilibrio en un solo mercado o equilibrio parcial.

Ningún mercado es una isla. Cuando sube el precio de la soja debido a una inundación en otro país, esto hace que suba la demanda de trabajadores, fertilizantes y tierra para producir soja, con lo cual también aumentarán su precio. Hace que suban también el precio de bienes rivales al que acudirán ahora algunos demandantes. También

puede ser que bajen los precios de las acciones de las compañías aceiteras, ya que ahora deben pagar más por sus materias primas.

Como resultado final, tendremos una nueva serie de precios adaptada a la situación. El sistema de precios resuelve el problema de asignación, debido a que recursos escasos con usos alternativos se reparten entre distintas actividades. Se distribuyen las cantidades de recursos naturales, trabajo y capital entre una actividad y otra y cómo se realizan los procesos de producción, con qué máquinas, técnicas, insumos, etc. y también para quién son los bienes obtenidos de esos procesos productivos de acuerdo a la capacidad de compra, las necesidades y los gustos, etc. que tienen los demandantes. Los diferentes mercados, con sus curvas de oferta y demanda colaboran en la creación del conjunto de precios de equilibrio general que en una economía resuelve en gran medida los problemas económicos básicos de qué producir, cómo producir y para quién producir. El equilibrio general resultante determina que se han igualado las rentabilidades (tasa de ganancia) en todas las actividades. Si en alguna actividad, por algún motivo, la rentabilidad aumenta los empresarios de otras actividades se pasarán a dicha actividad, provocando un aumento en la oferta y la consiguiente baja del precio y, por lo tanto, de la rentabilidad. Entonces, se producirán migraciones de empresarios entre actividades si las rentabilidades son distintas; las migraciones terminaran cuando se hayan igualado las rentabilidades en todas las actividades. Para que esto se cumpla hay que recordar los supuestos que hemos definido como condiciones necesarias para que los mercados sean considerados de competencia perfecta.

Ahora bien, como vimos, el mercado competitivo reúne una serie de características prácticamente imposible de encontrar en la realidad; dicho modelo es útil a fin de comprender los movimientos esenciales de la oferta, la demanda y el mercado. Podemos ya considerar otros tipos de mercados que sí describen la realidad económica de un país como la Argentina.

V.2.6 Monopolio Puro

El monopolio puro es una situación de mercado donde una sola firma vende un producto que no tiene sustitutos. La empresa tiene para sí todo el mercado. No hay productos similares cuyo precio o ventas puedan influir de modo perceptible en el precio del monopolista o en sus ventas y tampoco las actividades de éste generarán algún impacto sobre otras firmas. El monopolista puede ejercer cierta influencia en el precio, la cantidad y la demanda de su producto, afectar la curva de demanda a través de varios tipos de promociones de ventas e, incluso, inducir a más gente a desear su producto, incrementando así la demanda.

V.2.7 Oligopolio

Un mercado oligopólico es aquél en el que el número de vendedores es suficientemente reducido como para que la actitud de uno de ellos afecte a otras firmas y que la actitud de esas firmas lo afecte a él. Los cambios en la producción y en el precio de una empresa afectarán a las cantidades que otros vendedores pueden vender y a los precios que pueden pedir. Por lo tanto, las otras firmas reaccionarán ante cambios en la producción y en el precio por parte de una de ellas.

Una situación de oligopolio puede derivar en un cártel centralizado. El caso del cártel centralizado ocurre cuando las empresas individuales ceden a una asociación central el poder de tomar sus decisiones en cuanto a precios y producción. Las políticas a adoptar serán las que contribuyen más a los beneficios de todo el grupo. La maximización de los beneficios del cártel es esencialmente un problema de monopolio ya que en realidad una sola asociación toma las decisiones por la totalidad de las empresas.

V.2.8 Los Mercados en la Argentina

Desde los años sesenta comenzó un extraordinario proceso de concentración de la oferta en varios mercados en la estructura industrial argentina. En 1958 existían 25 terminales automotrices y en la actualidad hay solo 11, de los 1.000 autopartistas que proveían a estas terminales quedan 400; de las innumerables empresas lácteas del país hoy solo 3 dominan casi la mitad del mercado. En el Cuadro N° 1 se muestran algunos casos puntuales.

LOS MERCADOS EN LA ARGENTINA	
* MOLINOS % DE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO	
1.- MOLINO CAÑUELAS	31,00
2.- TRIAGLIA	14,00
3.- PRODUCTOS DE MAÍZ	12,00
4.- MOLINO ANDRÉS LAGOMARSINO	8,00
5.- OTROS	7,00
*PETRÓLEO	
1.- YPF	36,00
2.- PETROBRAS	17,00
3.- ESSO	8,00
4.- SHELL	8,00
5.- PAN AMERICAN ENERGY LLC	7,00
6.- VINTAGE OIL ARGENTINA	3,00
*LABORATORIOS	
1.- BAYER	12,00
2.- LABORATORIOS ABBOTT	7,00
3.- PRODUCTOS ROCHE	7,00
4.- ROEMMERS	5,00
5.- LABORATORIOS BAGÓ	5,00
6.- GLAXO SMITHKLINE ARGENTINA	5,00
*ALIMENTOS	
1.- GRUPO ARCOR	31,00
2.- BAGLEY LATINOAMERICA	8,00
3.- LEDESMA	8,00
4.- KRAFT FOODS	6,00
5.- GRUPO ESTRELLA	3,0
*AGROQUÍMICOS	
1.- ATANOR	25,00
2.- MONSANTO	21,00
3.- PROFERTIL	18,00
4.- SC JOHNSON & SON	11,00
* LIMPIEZA % DE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO	
1.- DOW ARGENTINA	26,00
2.- UNILEVER DE ARGENTINA	20,00
3.- PROCTER & GAMBLE ARGENTINA	7,00
*QUÍMICA	
1.- SOLVAY INDUPA	32,00
*SIDERURGIA	
1.- TENARIS	45,00
2.- TERNIUM	37,00
*MINERÍA	
1.- MINERA ALUMBRERA LIMITED	67,00
*ACEITES	
1.- CARGILL	28,00
2.- BUNGE ARGENTINA	15,00
3.- ACEITERA GENERAL DEHEZA	13,00
*FRIGORÍFICOS	
1.- FRIGORÍFICO RECONQUISTA FRIAR	15,00
2.- QUICKFOOD	12,00
*TABACO	
1.- MASSALIN PARTICULARES	38,00
2.- NOBLEZA-PICCARDO	19,00
*SALUD	
1.- OSDE	34,00
2.- SWISS MEDICAL	17,00
*LACTEOS	
1.- MASTELLONE HERMANOS	18,00
2.- SANCOR	14,00
3.- NESTLÉ ARGENTINA	12,00
Fuente: Franchising Group Argentina.	

La concentración es un rasgo que Argentina comparte con todos los países de industrialización intermedia. Pero la concentración tampoco es exclusiva de estos países. El fenómeno está también presente en las economías más grandes y avanzadas. Lo más distintivo de la Argentina es el escaso control y legislación adecuada para limitar la concentración y atenuar sus consecuencias. La primera ley en este sentido fue la de Represión al Monopolio N° 11.210 de 1919, luego modificada por la ley N° 12.906 de 1946 y la ley N° 22.262 de Defensa de la competencia de 1980. En 1999 se aprobó la Ley N° 25.156 y recientemente, 2018, la Ley N° 27.442.

En EE.UU. la Ley Sherman de 1890 declara ilegal la cartelización y prohíbe los actos tendientes a la monopolización. La Ley Clayton de 1914 limita las prácticas comerciales desleales y, además de este marco legal, existen instancias administrativas con la suficiente capacidad operativa como para intervenir con efectividad¹⁰.

Del lado de la demanda, la competencia perfecta se da cuando todas las familias tienen similar influencia sobre el mercado. Estas no pueden influir individualmente en el mercado. Pero la realidad acusa que no existe paridad en los ingresos de las familias y que existen sectores de bajos, medios y altos ingresos. De la cantidad de factores productivos que cada familia tenga depende que estas perciban bajos (B), medianos (M) o altos ingresos (A).

Las familias de altos ingresos son esencialmente propietarias de capital y recursos naturales, los sectores de medianos ingresos son propietarios de trabajo calificado y los sectores de bajos ingresos son

10 También la U.E., Brasil y México poseen legislación de defensa de la competencia. Estas legislaciones establecen que las compras o fusiones de empresas de determinada importancia deben ser informadas y, en algunos casos, aprobadas antes de ser realizadas. En cuanto a la defensa del consumidor, la ley vigente en nuestro país es la N° 24240 de 1993 modificado por la Ley 26.361 de 2008. Si bien, desde la sanción de dicha ley las demandas recibidas por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia se han incrementado notablemente como así también los dictámenes a favor de los consumidores, la situación dista de alcanzar los parámetros de EE.UU. o Europa.

trabajadores no calificados. El nivel de ingreso de las familias va a determinar lo que van a consumir. Los sectores de altos ingresos gastan una porción en bienes de primera necesidad, otro porcentaje en bienes intermedios y la mayor parte de su ingreso en lo que podríamos llamar bienes de lujo. El sector de medianos ingresos consume bienes de primera necesidad y una porción de bienes intermedios. El sector de bajos ingresos solamente consume bienes de primera necesidad.

A medida que el ingreso de las familias aumenta la proporción de aumento del ingreso es destinado cada vez menos a bienes de primera necesidad. Supongamos que la canasta familiar para una familia tipo es de \$1500 por mes, cuando se acerquen sus ingresos a esta suma decrecerá la porción que destinen del incremento del ingreso al consumo de bienes de primera necesidad. Así, si sus ingresos fueran \$3000, destinará mayor porción a bienes intermedios o de lujo. Por ejemplo, comparando dos países, en Ecuador el 80% del ingreso promedio se gasta en bienes de primera necesidad mientras que en EE.UU. el ingreso promedio se gasta, un 40% en bienes de primera necesidad y un 60% en bienes intermedios y bienes de lujo.

En el mercado, ante el juego de la oferta y la demanda, queda determinado el precio, definido como la cantidad de unidades monetarias que es necesario desembolsar para adquirir los bienes con objeto de la satisfacción de las necesidades. El precio está relacionado directamente con lo que cuesta la producción de ese bien. ¿Qué significa esto? Los empresarios para producir ese bien deben contar con materias primas, insumos, recursos naturales, trabajo y bienes de capital; cada uno de ellos demanda pagos y retribuciones (rentas, rentabilidad del capital, salario). Todas estas erogaciones determinan el costo de producir ese bien. Si se divide esa cifra por la cantidad producida de bienes se obtiene el costo unitario. Este costo unitario tendría que estar directamente relacionado con el precio del bien, pero la diferencia entre el precio y el costo unitario (el beneficio extraordinario) va a pesar en la determinación del precio. El margen de beneficios extraordinarios depende de la competencia que exista en ese mercado;

en competencia perfecta el precio tenderá a coincidir con el costo de producción; en la medida que los mercados sean menos competitivos, el precio superará al costo de producción haciendo aparición el concepto de beneficio extraordinario. Si el precio es inferior al costo, obviamente los empresarios sufrirán una pérdida.

V.3 Mercados de Factores Productivos

Volviendo al Gráfico N° 1 del Capítulo III, allí, en la descripción del Sistema Económico Simple mostramos la interacción entre las empresas que conforman el aparato productivo y las familias, que son las propietarias de los factores productivos. Esta interacción se realiza en los mercados de factores productivos, ámbito en el cual las familias ofrecen trabajo, recursos naturales y capital y las empresas demandan dichos factores. Entonces, observamos que hay un mercado de factor productivo trabajo, otro de factor productivo recursos naturales y un mercado de factor productivo capital. En dichos mercados quedaran determinados el pago o retribución a los factores productivos (o precio), así las familias propietarias de trabajo recibirán salarios, los propietarios de recursos naturales recibirán rentas y los propietarios de capital recibirán rentabilidad o rendimientos del capital (lo que en la vida cotidiana denominamos ganancia del empresario o accionista).

La demanda en los mercados de factores productivos la ejercen las empresas que, para llevar adelante el proceso de producción, necesitan contar con trabajo, recursos naturales y capital. Nótese que las demandas de trabajo, recursos naturales y capital son interdependientes ya que los factores productivos se utilizan en combinación o complementariamente. En que combinación se utilizan dependerá de la rama de actividad económica y de la tecnología disponible.

Por ejemplo, si para desarrollar el proceso productivo del trigo contamos con una hectárea de tierra (RN) un arado de madera tirado

por un caballo (FK), en este caso el requerimiento de horas de trabajo (FT) será mucho mayor que si contamos con un tractor y un arado de ocho rejas. El avance del desarrollo técnico y tecnológico ha ido cambiando la proporción en que se combinan los factores productivos y, por consiguiente, la demanda de cada uno de ellos. Podríamos sostener que en las últimas cinco décadas el avance tecnológico en general a “ahorrado” factor productivo trabajo dando como resultado una menor demanda de trabajo necesaria para generar la misma cantidad de productos.

También se debe notar que la combinación de factores depende del tipo de actividad productiva que se realice. Así, en las actividades agropecuarias, por ejemplo, la tierra (FRN) será más relevante que en la producción de un servicio, supongamos atención médica (salud) en donde el factor productivo recursos naturales solo será el terreno donde está emplazada la clínica. Los factores productivos se combinan en distintas proporciones si consideramos actividades productivas del sector primario, secundario o terciario y nótese que también se combinan en distinta proporción al interior de cada sector de actividad; por ejemplo, dentro del sector primario entre la ganadería ovina en la Patagonia y la agricultura hortícola del “Gran La Plata”; o entre la industria textil y la industria automotriz en el sector secundario; o entre el desarrollo de software y comidas fuera del hogar (restaurante) en el sector terciario.

Por último, podemos observar que la demanda de factores productivos estará influida por la demanda que se registren en los mercados de bienes y servicios; la demanda de factores la podemos considerar como una demanda derivada de la demanda de bienes y servicios que los empresarios reciben.

Por otro lado, la oferta de factores productivos la ejercen las familias ya que son las propietarias de los factores. Las familias propietarias del factor productivo trabajo se ofrecerán en el mercado, cuya cantidad hemos definido en el capítulo anterior como la Población Económicamente Activa (PEA). Las familias propietarias del factor

productivo recursos naturales los ofrecen para su explotación por alguna empresa, por ejemplo, una familia propietaria de 500 ha en Chivilcoy ofrecerá esa parcela de tierra a una empresa agropecuaria para ser explotada por esta a cambio de un alquiler o renta.

Por último, las familias propietarias del factor capital ofrecerán este factor para que sea utilizado por distintas empresas a cambio de una retribución. Entiéndase esto de la siguiente manera: el factor capital que utiliza una empresa es propiedad de una familia que son accionistas de la empresa, la familia ha concedido la utilización de su capital a la empresa a cambio de una rentabilidad o rendimiento del capital. Veamos ahora cada una de los tres mercados de factores particulares.

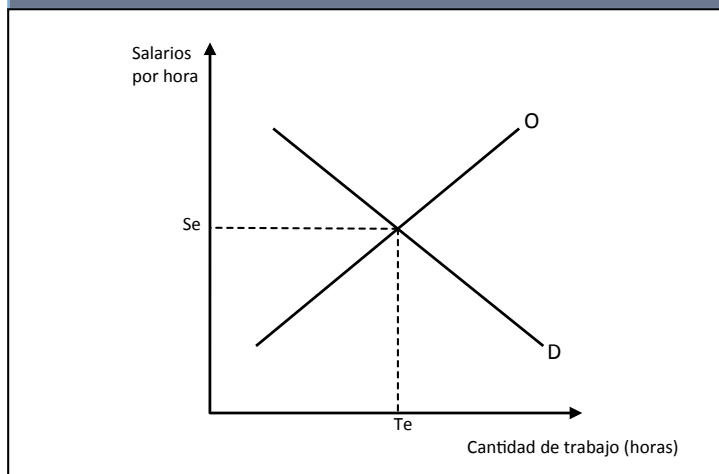
V.3.1 Mercado de Trabajo

En el mercado de trabajo participan las empresas demandando (queriendo contratar) trabajadores y las familias ofreciéndose para trabajar (la unidad de medida es horas hombre demandadas u ofrecidas).

La demanda de trabajo la podemos definir como la cantidad de personas que las empresas están dispuestas a contratar a los distintos niveles salariales posibles.

A mayores salarios las empresas están dispuestas a contratar menor cantidad de trabajadores y a menores salarios las empresas que-rrán contratar más trabajadores, vemos que la relación entre estas dos variables (salarios y cantidad demandada de trabajo) es inversa con lo cual la curva de la función de demanda de trabajo tendrá pendiente negativa como lo muestra el Gráfico N° 6.

GRÁFICO N° 6: Mercado de trabajo



Por otro lado, la oferta de factor productivo trabajo la podemos definir como la cantidad de personas (medidas en horas hombre) que están dispuestas a trabajar a los distintos niveles salariales posibles.

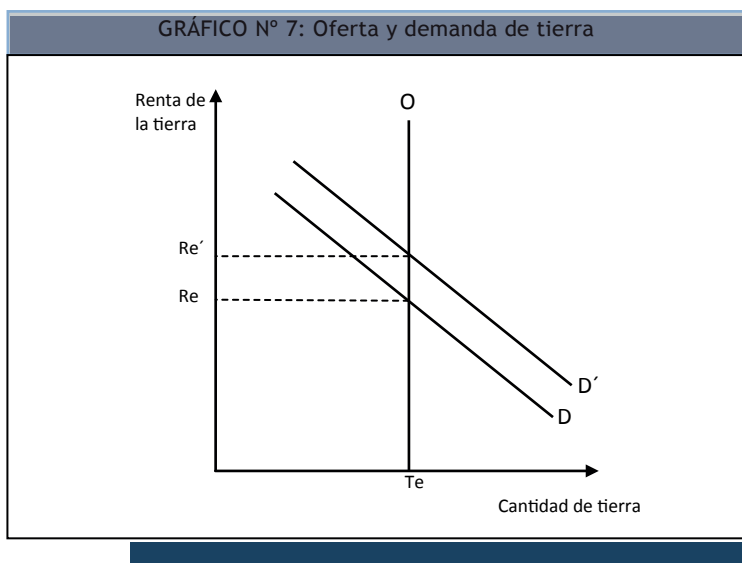
Para niveles salariales mayores, mayor cantidad de personas se ofrecerán para trabajar mientras que a menores niveles salariales, menor será la cantidad de personas que se ofrecen para trabajar. La relación entre las dos variables (salarios y cantidad de gente que se ofrece para trabajar) es directa. Por lo tanto, la función de oferta tiene pendiente positiva, como se muestra en el Gráfico N° 6.

En la interacción entre la demanda y la oferta de trabajo queda determinado el nivel salarial de equilibrio (Se) y la cantidad horas hombre empleadas de equilibrio (Te).

V.3.2 Mercado de Recursos Naturales

Hemos definido anteriormente al factor productivo recursos naturales como todos los elementos que se encuentran en la naturaleza (el hombre no los ha creado) y que pueden ser aprovechados económicamente. Podemos considerar que a largo plazo el cambio tecnológico ha ido aumentando la oferta de recursos naturales convirtiendo algunos elementos en aprovechables económicamente como, por ejemplo, el petróleo que durante siglos no fue un factor productivo. Si bien el avance tecnológico no deja de sorprendernos, en períodos relativamente cortos (de una generación, por ejemplo) la cantidad de factor productivo recursos naturales se la puede considerar como fija.

Tomemos como ejemplo la tierra cultivable; la cantidad utilizable es fija con lo cual su oferta es una cantidad determinada independientemente del precio que haya que pagar por ella. Aunque el precio aumente, la cantidad ofrecida de tierra será la misma. Por lo tanto la misma se representa en forma vertical como se ilustra en el Gráfico N° 7.



Entonces la oferta de tierra es la cantidad (que es siempre la misma) ofrecida de tierra a cada uno de los precios posibles.

La demanda de tierra la ejercen los empresarios que, deseosos de contratar (alquilar) tierra demandarán más o menos pero esta diferencia solo modificará el precio pagado como renta. Si los empresarios aumentan la demanda a D' la única modificación es que la renta subirá de R_e a R'_e .

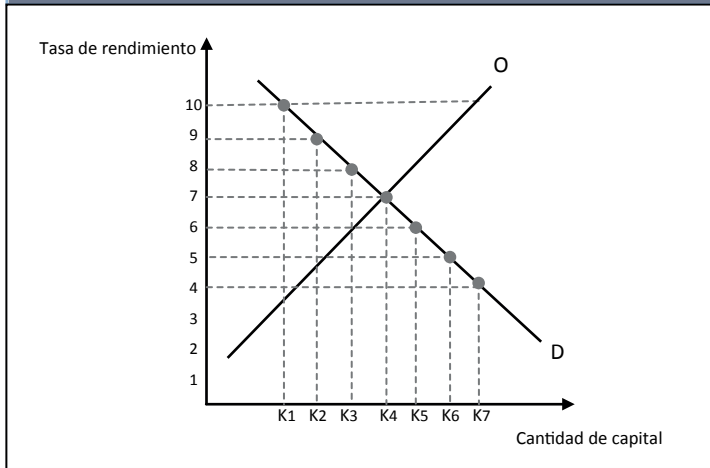
V.3.3 Mercado de factor productivo capital

El factor productivo capital tiene la doble característica que es un factor productivo y al mismo tiempo es un producto. El factor capital está compuesto por todos los bienes que el hombre ha producido y luego son incorporados al sistema productivo para desarrollar el proceso de producción. Así la infraestructura (ferrovías, puertos, carreteras, centrales nucleares, represas, edificios de hospitales, escuelas, fábricas, máquinas, etc.) componen el factor productivo capital.

Los empresarios demandarán más factor productivo capital si el rendimiento de la inversión es superior a la tasa de interés que se cobra en el mercado de crédito para obtener un préstamo.

Así, la demanda de factor capital comenzará para los proyectos de alta rentabilidad e irá aumentando al considerar proyectos menos rentables. La curva D muestra la relación entre la tasa de rendimientos del capital a pagar por las empresas y la cantidad invertida. Por rendimientos a pagar del 10% las empresas demandarán K_1 , por tasas de rendimiento a pagar de 9% las empresas demandarán K_2 y para tasas de rendimiento a pagar menores las empresas estarán dispuestas a realizar proyectos de inversiones de menores rendimientos (Ver Gráfico N°8).

GRÁFICO N° 8: Mercado de Factor Productivo Capital



El gráfico también muestra la oferta de factor capital ofrecido por las familias (O). A mayor retribución las familias estarán dispuestas a aportar más y, por lo tanto, a financiar mayor cantidad de capital suscribiendo acciones. Por lo tanto la oferta de capital tiene pendiente positiva.

A un nivel de rentabilidad de 10% anual los empresarios demandaran K1 de capital pero las familias estarán dispuestas a suscribir acciones por K7, se observa un exceso de oferta de capital que hará viable aumentar la cantidad demandada de capital a K2 y luego a K3 y luego a K4, en este punto las familias pretenden un rendimiento de 7% anual y se realizarán hasta los proyectos que rindan esa rentabilidad. Supongamos que el tipo de rendimiento se encuentra en 6%, a ese nivel los empresarios quieren invertir K5 y las familias quieren aportar K3, por lo cual hay un exceso de demanda de capital que provocará un aumento de su precio (rendimiento) hasta 7%; a este nivel coinciden la magnitud que las familias quieren ahorrar con lo

que los empresarios quieren invertir hasta los proyectos que rindan esa rentabilidad.

Mercados de bienes y servicios: ejercicios

Demanda

1) ¿Qué efectos tendrá sobre la demanda del bien A, cada una de las siguientes situaciones?:

- a) Disminuye el precio del bien A.
- b) Aumenta el ingreso de los consumidores.
- c) Aumenta el precio de los bienes sustitutos del bien A.
- d) Disminuye el precio de un bien complementario del bien A.
- e) El producto A pasa de moda.

Grafique.

2) Grafique las curvas de demanda acorde con estas afirmaciones.

a) Los consumidores están dispuestos a comprar cualquier cantidad de x al precio de \$100.

b) Los consumidores comprarán 2000 unidades de x , cualquiera sea su precio.

c) Comprarán x solo si no cuesta nada, pero no más de 10.000 unidades de x .

3) Se sabe que la función de demanda de un grupo de individuos es:

$$qxD = 5000 - 250.000 Px + 100.000 Py + 5I$$

Si $Py = 0,8 I$ (ingreso) = 1.000, hacer la tabla de demanda y graficar la curva respectiva para x, si Px toma los siguientes valores: $Px = 0,3; 0,25; 0,20; 0,15; 0,10$.

Si el ingreso permanece constante y Py toma estos valores: 1 y 0,7, grafique las nuevas curvas de demanda.

Suponga que Py permanece en 0,8 y que I toma los siguientes valores: 1.500 y 750. Graficar.

Oferta

4) ¿Qué variables definen la oferta?

5) ¿Qué efectos tendrá sobre la oferta del bien x cada una de las siguientes situaciones?

- Baja el precio del bien x.
- Disminuye el precio de los insumos usados en la producción.
- Se produce un avance tecnológico que disminuye el costo de producción.

6) Una industria está conformada por dos grupos de empresas cuyas funciones de oferta son:

Empresas del grupo 1: $q_1 X = -20 + 40P$

Empresas del grupo 2: $q_2 X = -10 + 20P$

a) ¿Cuál es la oferta de la industria del bien X?

Si el precio fuera de \$10 por unidad, ¿cuánto se produciría en conjunto y cuál sería la producción de ambos grupos de empresas?

b) Un cambio tecnológico provoca que la industria esté dispuesta a ofrecer a cada precio anterior un 50% más.

Hallar la nueva función, graficar ésta y la anterior.

Mercados

7) Las funciones de demanda y oferta de mercado son:

$$q_x D = 8 - 2P$$

$$q_x O = -2 + 2P$$

a) Obtener el precio y cantidad de equilibrio.

b) Graficar.

Determine si el mercado es estable o inestable.

Explique utilizando un gráfico y suponiendo que:

El precio sube a \$3

El precio baja a \$2

Determine a estos precios el tipo de excedente correspondiente.

8) A partir de una situación de equilibrio en el mercado del bien X, se producen dos hechos: cae el precio de un bien complementario y se produce un adelanto tecnológico que reduce costos de producción. ¿Qué cambios se producirán en el precio y cantidad de equilibrio considerando ambos hechos conjuntamente? Graficar.

9) Un grupo de economistas dedicados a analizar los efectos de la integración en el Mercosur han estimado que la demanda de tornos para Argentina y Brasil conjuntamente es de:

$$qtD = 10.000 - 2P$$

Por otra parte se estimó que la oferta argentina es de:

$$qtAO = 1.000 + P$$

Y la oferta brasileña es de:

$$qt BO = 50 + 2P$$

a) Encontrar el precio que prevalecerá en el mercado común y cuánto venderá la industria argentina y la brasileña.

b) En Brasil, debido al Plan de Ajuste aplicado, los salarios de los trabajadores han disminuido drásticamente por lo que los empresarios de ese país están dispuestos a ofrecer el doble a cada precio. Encontrar el precio que prevalecerá en el mercado común y a cuánto venderán la industria argentina y la brasileña.

10) La función de demanda y oferta por el bien A son:

$$qaD = 1.000 - 10 Pa + 10IM - 20Pc + 60 Ps$$

$$qO = 200 + 10P$$

Donde IM = ingreso monetario

Pc = precio de los bienes complementarios

Ps = precio de los bienes sustitutos

Determinar los valores de equilibrio si:

a) $IM = 200; P = 100$ y $P = 50$

b) $IM = 600$ y el resto igual

c) $IM = 200; Pc = 150$ y $Ps = 50$

d) $IM = 200; Pc = 100$ y $Ps = 100$

Explicar los efectos sobre los valores de equilibrio.

Es conveniente reiterar aquí una cuestión relacionada con la oferta y la demanda. Es que al representar una función o curva de

demanda estamos considerando que todas las demás cuestiones deben permanecer constantes (*ceteris paribus*). Para trazar una curva de demanda de trigo variamos su precio y observamos qué ocurre con la cantidad comprada en un período de tiempo en el cual no puede cambiar ningún otro factor. Esto significa que varía el precio del trigo y al mismo tiempo no puede variar ni el ingreso de las familias ni el precio de un producto complementario ni sustitutivo. Cualquier variación de estas cuestiones provocará desplazamientos de la curva de demanda.

VI.1 Las relaciones económicas de carácter internacional

Hasta el momento se analizó el sistema económico de un país sin considerar sus relaciones con los demás países. Ahora se incorporará al análisis el sector externo, esto es, las transacciones económicas de un país con el resto del mundo. Para simplificar, consideraremos a los restantes países como una unidad y el sistema económico de todos ellos formará el sistema económico del resto del mundo.

Las relaciones económicas de un país con los otros son de distintas características. En todos los casos estaremos considerando transacciones económicas entre residentes en un país (país A) y residentes en el resto del mundo.

En todos los casos estas transacciones implicarán un ingreso o un egreso de divisas al país. Las divisas son monedas de aceptación internacional.

Debemos mencionar las relaciones comerciales: por un lado, todos aquellos bienes que residentes en el país A venden al resto del mundo, conocido por el concepto de exportaciones y también aquellos bienes que residentes en el país A adquieren al resto del mundo que se conoce como importaciones.

Por ejemplo, una empresa cerealera radicada en el país A exporta trigo y obtiene divisas (dólares), las exportaciones las simbolizamos con la letra X. Otra empresa radicada en el país A compra en el resto del mundo autos para ser vendidos en el mercado interno del país A; aquí tenemos una importación de bienes que simbolizamos con la letra M.

Los montos de exportaciones e importaciones para el país A son los siguientes:

CUADRO N° 1: BIENES		
En miles de millones de dólares		
PAÍS A		
Bienes	X	M
• Soja	50	
• Carne	10	
• Cereales	20	
• Máquina agrícolas	40	
• Bienes de capital		20
• Autos		30
• Helicópteros		10
• Celulares		20
• Tablet		10
• Televisores Led		10
TOTAL	90	100
Balanza Comercial		- 10

Las exportaciones de un país son consecuencia de la demanda del resto del mundo sobre los bienes producidos en ese país, por esto se la considera en los modelos más simples como una variable exógena. Las exportaciones dependen de la demanda del resto del mundo, dependen de factores que se encuentran fuera del sistema económico del país A. Y las características de los bienes exportados dependerán

de la estructura productiva del país. ¿Qué significa esto? El grado de desarrollo que tenga el país va a determinar el tipo de bienes que puede exportar. Un país altamente desarrollado podrá colocar manufacturas en el resto del mundo y éstas tendrán una gran participación en el total exportado. También es probable que las materias primas sean un rubro importante dentro del total importado, aunque en las últimas décadas ha crecido el comercio entre los países desarrollados, intercambiando, entre ellos, productos elaborados. En su defecto, un país escasamente desarrollado o subdesarrollado importará pocas materias primas pues no cuenta con un aparato productivo capaz de transformarlas y sí importará en gran proporción productos terminados. Un país en etapa de transición hacia el desarrollo o de desarrollo intermedio comprará abundantes bienes intermedios y bienes de capital.

En el Cuadro N° 1 se exponen las exportaciones e importaciones de bienes del país A que utilizaremos como ejemplo.

Un segundo rubro de intercambio es el de los servicios, por ejemplo: transporte, seguros, viajes, etc., que agentes económicos residentes en el país A venden a residentes en el resto del mundo o a la inversa. Los montos operados en este caso se presentan en el Cuadro N° 2.

Tomando el ejemplo anterior, la empresa agropecuaria que exporta trigo, supongamos que el contrato de exportación es con una empresa brasileña (un molino harinero radicado en Río de Janeiro) y establece que es el importador el responsable de llevar la carga desde el puerto del País A al de Brasil. Para ello el importador contrata dos empresas radicadas en el país A, una para realizar el transporte y otra empresa de seguros para asegurar la carga. En este caso tenemos dos exportaciones de servicios (transporte y seguros) realizados desde el país A a Brasil.

Supongamos el caso inverso, el exportador de trigo tiene que llevar el trigo desde el país A hasta el puerto de Río de Janeiro y para ello contrata dos empresas, una de transporte y otro de seguros, radicadas en Brasil para llevar la carga a destino.

En este caso, el País A registra dos importaciones de servicios vendidos por un agente económico radicado en Brasil.

Un rubro muy importante de servicios es el de viajes y turismo. Cuando familias radicadas en el país A deciden vacacionar en Brasil se registra una importación de servicios para el país A, mientras que si familias residentes en Brasil deciden vacacionar en el país A se registra una exportación de servicios del país A.

CUADRO N° 2: SERVICIOS			
En miles de millones de dólares.			
PAIS A	Total	Exportaciones	Importaciones
Servicios	-10	10	20
Transportes		2	4
Mantenimiento y reparaciones		1	2
Seguros		2	2
Servicios de telecomunicaciones		1	4
Uso de la propiedad intelectual			
Viajes		2	4
Otros		2	4

El rubro Ingresos, Cuadro N°3, agrupa distintos conceptos. Por un lado, renta de la inversión, que se subdivide en intereses y utilidades.

El concepto Intereses refleja cobro de intereses por préstamos otorgados por agentes económicos residentes en el país A hacia agentes económicos residentes en el resto del mundo. A su vez, refleja el pago de intereses por deuda que agentes económicos residentes en el país A tienen con agentes económicos residentes en el resto del mundo.

Las utilidades reflejan el rendimiento de las inversiones reales, esto es, empresas radicadas en el país A que establecieron sucursales en el resto del mundo. Cuando la sucursal obtiene ganancias por su actividad económica y remite esas ganancias al país A produce un ingreso de utilidades. En el caso inverso, cuando la sucursal radicada en el país A obtiene ganancias y las envía a su casa matriz, radicada en el resto del mundo, se registra una utilidad remitida al exterior.

Por otro lado, el concepto Remuneraciones de trabajadores. Cuando ciudadanos del país A se radican en el resto del mundo y parte de sus salarios son enviados a su familia en el país de origen se computa una entrada de divisas al país A. Cuando ciudadanos originarios del resto del mundo se radican en el país A y estos envían a su país de origen parte de sus salarios se computa una salida de divisas del país A.

Por último, el concepto Transferencias refleja entrada de divisas al país A cuando, por ejemplo, una Organización No Gubernamental radicada en el resto del mundo otorga un subsidio o una entidad benéfica radicada en el país A; una salida de divisas en el caso inverso, cuando una ONG radicada en el país A le otorga un subsidio a una entidad benéfica radicada en el resto del mundo.

El resultado neto para el país A fue una salida de divisas por U\$S 10.

CUADRO N° 3: INGRESOS (RENTA, REMUNERACIONES Y TRANSFERENCIAS). PAÍS A					
En miles de millones de dólares.					
Ingreso (renta, remuneración y transferencia)	-10			Entrada	Salida
• Renta de la inversión		-8			
Intereses			-4		
Cobrados				1	
Pagados					5
Utilidades			-4		
Recibidas del R.M.				1	
Remitidas del R.M.					5
• Remuneraciones de trabajadores		-1			1
• Transferencias		-1			1

Las transacciones económicas comentadas hasta aquí (de bienes, servicios o ingresos) se registran en la balanza de transacciones corrientes.

Además, se da otro tipo de relaciones que podemos denominar movimiento de capitales: ingreso y egreso de capitales. Los movimientos de capitales entre países se clasifican en: inversión directa (ID) también denominada capitales de riesgo, son inversiones direc-

tas que realizan empresas con casa matriz en el extranjero, que abren una sucursal en el país considerado. Por ejemplo, Ford con casa matriz en Estados Unidos instala una fábrica en el país A, ésta es una inversión de riesgo.

Cuando una empresa extranjera se instala en el país A implica un ingreso de capitales, mientras que por el contrario, si una empresa del país A radica una subsidiaria en el extranjero, significa un egreso de capitales de riesgo.

El otro tipo de movimiento de capital, las inversiones en cartera (IC) también denominados capitales de préstamos, se origina por préstamos acordados por parte de bancos residentes en el resto del mundo o por organismos multilaterales como el Banco Mundial, el B.I.D. (Banco Interamericano de Desarrollo), etc. Cuando alguno de los bancos o instituciones mencionadas otorga un préstamo a un agente económico radicado en el país A implicará un ingreso de capitales de préstamo. Los préstamos recibidos en años anteriores y no amortizados constituyen la Deuda Externa de un país.

Cuando una entidad financiera radicata en el país A realiza préstamos a un agente económico radicado en otro país (a su gobierno, a empresas públicas o privadas o a cualquier agente económico residente en dicho país) se considera un egreso de capitales de préstamo.

Otro rubro importante dentro de los movimientos de capitales lo componen los denominados capitales compensatorios, esto es, préstamos otorgados por el Fondo Monetario Internacional (F.M.I.) ante situaciones de desequilibrio en las relaciones económicas internacionales de un país.

El cuadro N° 4 muestra los movimientos de capitales y financieros del País A.

CUADRO N° 4 CUENTA CAPITAL Y FINANCIERA			
PAÍS A	En millones de U\$S		
Cuenta capital (reales y de cartera)	19		
Inversión directa		2	
Entrada de ID			3
Salida de ID			1
Inversión de cartera		2	
Entrada (préstamos recibidos)			10
Salida (préstamos otorgados)			8
Capitales compensatorios (FMI)		15	
Entrada			15
Salida			

En el rubro Inversión directa se registra un ingreso por U\$S 3 (empresas del resto del mundo invierten en el país A) y una salida por U\$S 1 (empresas del país A invierten en el resto del mundo). El resultado neto de ID es de U\$S 2 como entrada.

El rubro de inversión de cartera registra una entrada de U\$S 10 (entidades financieras radicadas en el resto del mundo otorgaron préstamos a agentes económicos del país A), y una salida de U\$S 8 (entidades financieras del país A otorgaron préstamos a agentes económicos radicados en el resto del mundo). El resultado neto es de U\$S 2 como entrada.

Por último, el país A ha recibido un préstamo del FMI por U\$S 15 como capital compensatorio.

En el Cuadro N° 5 se ejemplifican distintos tipos de operaciones económicas que se registran en la Cuenta Capital y Financiera.

CUADRO N° 5: DESCRIPCIÓN DE OPERACIONES DE LA CUENTA CAPITAL Y FINANCIERA

Privatizaciones (adquiridas desde el exterior) Inversión extranjera directa	Entrada de capitales de riesgo
Préstamos al Gobierno Préstamos a Empresas Privadas Préstamos a Empresas Públicas	Entrada de Capitales de préstamo
Financiamiento de X Financiamiento de M Títulos del Sector Privado	Entrada o salida de capital de préstamo
Préstamos a residentes en el R.M.	Salida de capital de préstamo
Inversión de residentes argentinos en el R.M.	Salida de capital de riesgo
Préstamos del FMI	Entrada de capitales compensatorios
Amortización del FMI	Salida de capitales compensatorios
Préstamos del Club de París	Entrada de capitales compensatorios
Amortización del Club de París	Salida de capitales compensatorios
Otros Préstamos	Entrada o salida de capitales de préstamo
Δ Activos de Reserva	Aumento o disminución de reservas en el BC

VI.2 Balanza de pagos

Las operaciones que se realizan entre los países se contabilizan o registran anualmente en lo que se conoce como la Balanza de Pagos, que se descompone en balanza comercial, que refleja las relaciones comerciales de BIENES (exportaciones e importaciones). Cuando las exportaciones superan a las importaciones se obtiene superávit comercial y si las importaciones superan a las exportaciones existe un déficit comercial. Considerando, además, los SERVICIOS y los INGRESOS obtenemos la balanza de transacciones corrientes o CUENTA CORRIENTE. Recibe el nombre de corriente ya que incluye las transacciones de corto plazo, operaciones que se repiten año a año (Cuadros N° 1, 2 y 3).

La otra parte de la balanza de pagos es la Cuenta Capital y Financiera. Vimos que podía darse una entrada de capitales de riesgo y una salida de capitales de riesgo y también un ingreso o egreso de capita-

les de préstamo. Mencionamos estas cuatro cuentas, ya que permiten englobar los distintos movimientos registrados en esta cuenta, que se detallaron en los cuadros N°4 y N° 5.

A continuación, se presenta una visión resumida de la Balanza de Pagos de acuerdo a la nueva clasificación de operaciones vigente a partir de 2018 pero adaptada de acuerdo a criterios pedagógicos para un texto introductorio como el presente (en el Cuadro N° 8 del Anexo IV se incorpora la Balanza completa).

La cuenta corriente fue deficitaria en U\$S 30 millones, resultado de un déficit de 10 en bienes, otros 10 en servicios y también 10 en ingresos.

La cuenta capital muestra un ingreso de divisas de U\$S 19 millones explicados básicamente por préstamos compensatorios del FMI (15), un ingreso neto de ID de 2 y un ingreso por IC también de 2.

CUADRO N° 6: BALANZA DE PAGOS PAÍS A				
En miles de millones de U\$S				
	Divisas			
	Entrada	Salida	Diferencia	Resultado
Cuenta corriente				-30
BIENES			-10	
Exportaciones (X)	90			
Importaciones(M)		100		
SERVICIOS			-10	
Exportaciones X	10			
Importaciones(M)		20		
INGRESOS			-10	
Intereses			-4	
Cobrados	1			
Pagados		5		
Utilidades			-4	
Recibidas del Resto del Mundo	1			
Remitidas al Resto del Mundo		5		
Rem. Trabajadores		1	-1	
Transferencias		1	-1	
Cuenta Capital y Financiera				19
<i>Inversión real directa</i>			2	
Entrada	3			
Salida		1		
<i>Inversión de cartera</i>			2	
Entrada	10			
Salida		8		
<i>Capitales compensatorios (FMI)</i>			15	
Entrada	15			
Salida				
TOTAL	130	141		-11
Incrementos o disminuciones de Activos de Reserva del BC				-11

La Balanza de Pagos del País A muestra como resultado general una salida de divisas del País de 11. Esa salida de divisas provocó (o fue financiada) por una caída de activos de reserva del Banco Central (BC) del país. Esto se ve reflejado en la última fila de la Balanza de Pagos.

El país A es un país ficticio pero los datos volcados en el Cuadro N° 6 se aproximan al resultado de la Balanza de Pagos de la Argentina para el año 2018. Argentina tuvo un déficit de cuenta corriente de aproximadamente U\$S 30.000 millones financiado en gran medida por endeudamiento, donde resalta el crédito stand by otorgado por el FMI; asimismo, registró una pérdida de reservas de U\$S 11.000 millones en el Banco Central.

En el apartado siguiente explicaremos el impacto del resultado de la Balanza de Pagos en el Mercado de Cambios de un país.

VI.3 Mercado de Cambio

Las operaciones económicas en este capítulo descriptas se realizan con monedas de aceptación internacional, o también llamadas divisas como el dólar estadounidense, el yen japonés, la libra esterlina inglesa o el euro europeo. Ahora bien, los distintos agentes económicos de un país que realizan operaciones económicas internacionales (en divisas, como se dijo) cotidianamente realizan transacciones económicas internas como pagar salarios a los trabajadores, pagar impuestos, comprar materias primas, etc. Estas transacciones se realizan con la moneda doméstica del país.

Por lo tanto, estos agentes económicos tendrán la necesidad de comprar o vender divisas. Por ejemplo, un exportador de trigo cobrará su exportación en dólares, pero el pago a sus trabajadores, el pago de impuestos y la compra de insumos y materias primas locales, lo tendrá que hacer en pesos. Por lo cual deberá vender parte de los dólares cobrados para obtener pesos. Al mismo tiempo, una concesionaria de autos que vende al mercado interno cobró en pesos sus

ventas pero cuando decida comprar un auto importado (para vender en el mercado interno) necesitará dólares que deberá comprar.

Surge así en cada país un mercado de cambio en el que se compran y se venden divisas a cambio de la moneda doméstica. En dicho mercado, la oferta de divisas está explicada por la venta de divisas que todos los agentes económicos realizan después de efectuar una operación económica internacional que ha provocado un ingreso de divisas al país. Así un exportador cobrará sus ventas al exterior en divisas y en el mercado cambiario local actuará como oferente al vender todas o una parte de ellas.

Mientras que la concesionaria de autos actuará como demandante de divisas al comprar en el mercado cambiario para poder pagar la importación del auto.

Cada una de las operaciones externas antes descriptas y registradas en la balanza de pagos del país, tienen impacto en el mercado cambiario. Todas las operaciones que implican un ingreso de divisas al país se transforman en oferta de divisas en el mercado cambiario y todas las operaciones que significan una salida de divisas previamente han efectuado una demanda de divisas en el mercado de cambios.

Según la balanza de pagos del Cuadro N° 6 del país A, a esta economía han ingresado divisas por exportaciones de bienes (90), por exportaciones de servicios (10), por cobro de intereses (1) y por utilidades de capitales recibidas (1). Además ingresan divisas por inversiones de riesgo (3), por préstamos recibidos (10) y 15 por el préstamo del FMI. Todos estos ingresos impactan en el mercado cambiario local como oferta de divisas.

Al mismo tiempo, salieron del país divisas en concepto de importaciones de bienes (100), servicios importados (20), intereses pagados (5), utilidades remitidas (5), remesas de trabajadores (1), transferencias (1), inversiones al resto del mundo (1) y préstamos otorgados (8). Previamente a su salida los agentes económicos han actuado como demandantes de divisas en el mercado cambiario.

El resultado es que al país han ingresado 130 en divisas y han salido 141. El resultado neto es un egreso de divisas al país de 11 que también se puede “leer” como un exceso de demanda en el mercado cambiario.

El mercado cambiario puede operar en dos casos extremos, totalmente libre donde el precio de las divisas queda establecido por la oferta y la demanda o con precio fijo para las divisas establecido por el Banco Central del país.

En el ejemplo del país A la balanza de pagos presenta una entrada de divisas menor a la salida.

Si el mercado cambiario es totalmente libre el precio de la divisa tenderá a subir. Si el mercado cambiario es de precio fijo el Banco Central tendrá que ofrecer divisas por un monto de 11 para equiparar la oferta con la demanda y que el precio quede inalterable. En este último caso, el Banco Central perderá reservas en 11.

Veamos ahora la balanza de pagos del país B en el Cuadro N°7.

CUADRO N° 7: BALANZA DE PAGOS PAÍS B				
	Divisas			
	Entrada	Salida	Diferencia	Resultado
Cuenta corriente				29
<i>Bienes</i>			20	
Exportados (X)	100			
Importados (M)		80		
<i>Servicios</i>			5	
X	10			
M		5		
<i>Ingresos</i>			2	
Intereses			2	
Cobrados	10			
Pagados		8		
Utilidades			2	
Recibidas del Resto del Mundo	5			
Remitidas al Resto del Mundo		3		
Rem. Trabajadores				
Transferencias				
Cuenta Capital y Financiera				-4
<i>Inversión real directa</i>			-2	
Entrada	2			
Salida		4		
<i>Inversión de cartera</i>			-2	
Entrada	3			
Salida		5		
<i>Capitales compensatorios (FMI)</i>			0	
Entrada	0			
Salida		0		
TOTAL	130	105		25
Incremento o disminución de Activos de Reserva del Banco Central ¹				25

En este caso las entradas (130) de divisas son superiores a la salida (105), con lo cual en el mercado cambiario la oferta superará a la demanda. Si el mercado es totalmente libre el precio de la divisa tenderá a bajar. Si el mercado es de precio fijo, para evitar que el precio baje, el Banco Central tendrá que comprar divisas (aumentando reservas) por 25 para igualar la oferta a la demanda.

El precio del dólar es un valor que influye directamente sobre el precio de muchos bienes y servicios, fundamentalmente de los bienes exportables y de los importados.

Un exportador de trigo que recibe U\$S 120 por tonelada exportada, necesita cambiar esos dólares para afrontar sus gastos ya que éstos los realiza en moneda doméstica. Si el precio del dólar es de \$1 el exportador recibe por cada tonelada \$120. Supongamos ahora que

el tipo de cambio es de \$1,20 por dólar; este exportador recibe U\$S $120 \times 1,20 = \$144$. Por lo tanto, para ofrecer esa misma tonelada en el mercado interno (a un molino para elaborar harina y luego pan) pretenderá recibir también \$144 ya que si no obtiene esto decidirá exportar, con lo cual el precio del pan aumentará.

En cuanto a las importaciones ocurre algo similar. Con un tipo de cambio de \$1 por dólar, si un importador compra un auto a U\$S 10.000 su costo en pesos es de \$10.000. Cuando el precio del dólar sube a 1,2 su costo asciende a \$12.000, con lo cual pretenderá vender ese auto en el mercado interno a un precio mayor

En ambos casos se suponen constantes el resto de los precios de la economía, por lo que una modificación del tipo de cambio nominal implica también una modificación del tipo de cambio real (relación entre el tipo de cambio nominal y el resto de los precios).

El tipo de cambio es muy importante ya que un dólar “caro” respecto a los otros precios de la economía podría alentar las exportaciones (los exportadores reciben más pesos) y deprimirá las importaciones, ya que éstas para el consumidor nacional serán más caras.

Un dólar “barato” respecto de los demás precios podría desalentar las exportaciones (menos pesos por dólar obtenido de la exportación) y alentar las importaciones, ya que éstas ahora son más baratas y pueden desplazar a la producción nacional. Como vemos, el precio del dólar tiene una gran importancia ya que influye directamente sobre el aparato productivo, pudiendo perjudicar a unos y beneficiar a otros.

En principio, lo más aconsejable es mantener el valor real de la divisa estable en el largo plazo para que los empresarios de los distintos sectores puedan proyectar hacia el futuro y decidir sus actividades con cierta seguridad. Como hemos visto, la incidencia del sector externo en el sistema económico del país es clave y requiere, en naciones subdesarrolladas, una atención particular.

VI.4 Matriz Insumo-Producto con sector externo

La matriz insumo-producto del Capítulo III, se modifica con la inclusión del sector externo.

Aparece un nuevo oferente (el resto del mundo) con lo cual las importaciones se incorporan como una fila más. En la primera fila se coloca lo que el sector primario vende a otros sectores, el industrial en la segunda y el de servicios en la tercera, lo mismo ocurre con el resto del mundo, que es también un vendedor de insumos a cualquiera de los tres sectores y también vendedor de bienes y servicios de consumo y de capital.

Además, tenemos que agregar otra columna, ya que a las tres primeras que representaban las compras de bienes intermedios por parte de los sectores, la columna C de compras por parte de las familias y la I de compras de bienes de capital efectuadas por el aparato productivo, el sector resto del mundo compra lo que el país D exporta (Columna 7).

Las operaciones realizadas por los tres sectores son ahora del país D:

AGRICULTURA

<i>Compra de Bienes Intermedios</i>	\$ 25	
Compra de semillas		\$ 10
Compra de fertilizantes nacionales		\$ 5
Compra de fertilizantes importados		\$ 5
Paga servicios por		\$ 5
<i>Valor Agregado</i>	\$ 50	
Paga salarios por		\$ 15
Paga renta por		\$ 15
Paga rentabilidad del capital		\$ 15
Beneficios extraordinarios		\$ 5
<i>Ventas totales (VBP)</i>	\$ 75	
<i>Ventas al resto del mundo</i>		\$ 10

INDUSTRIA

<i>Compra de Bienes Intermedios</i>	\$ 30	
Compra insumos primarios		\$ 10
Compra combustible por		\$ 10
Compra insumos importados		\$ 5
Paga servicios		\$ 5
<i>Valor Agregado</i>	\$ 60	
Paga salarios por		\$ 20
Paga renta por		\$ 15
Rentabilidad del capital		\$ 20
Beneficios extraordinarios		\$ 5
<i>Ventas totales (VBP)</i>	\$ 90	
<i>Ventas de Bienes de Capital</i>		\$ 30
<i>Ventas al resto del mundo</i>		\$ 10

SERVICIOS

<i>Compra de Bienes Intermedios</i>	\$ 30	
Compra combustible por		\$ 10
Compra insumos importados		\$ 10
Paga servicios		\$ 10
<i>Valor Agregado</i>	\$ 40	
Paga salarios por		\$ 15
Paga renta por		\$ 10
Rentabilidad del capital		\$ 10
Beneficios extraordinarios		\$ 5
<i>Ventas totales (VBP)</i>	\$ 70	
<i>Ventas al resto del mundo</i>		\$ 5

Otros datos: las importaciones de bienes y servicios de consumo ascienden a \$10 y las de bienes y servicios de capital a \$5.

La matriz fue completada en base a los datos anteriores con igual metodología que la del capítulo III. En este caso, hemos incorporado el sector externo. El resto del mundo vende bienes y servicios intermedios, de consumo y de capital, por esto las importaciones aparecen como una fila mientras que el país D a través de los tres sectores productivos vende bienes de todo tipo al resto del mundo; por lo tanto, aparece la columna de las exportaciones. Los bienes y servicios exportados serán considerados como bienes y servicios finales en cualquier caso, ya que es su última utilización en el sistema económico del país, más allá de que se trate de bienes y servicios terminados o no.

El resto del mundo le vende \$5, \$5, y \$10 de insumos a los sectores primario, secundario y terciario; le vende \$10 a las familias (estos son bienes y servicios de consumo) y \$5 al aparato productivo en bienes de capital.

CUADRO N° 8: MATRIZ INSUMO-PRODUCTO CON SECTOR EXTERNO PAÍS D									
	Demanda Intermedia				Demanda Final				VBP
	Sector 1	Sector 2	Sector 3	Tot. Vtas. Int.	C	I	X	Tot. Vtas. Finales	
Sector 1	10	10		20	45		1	55	75
Sector 2	5	10	10	25	25	30	1	65	90
Sector 3	5	5	10	20	45		5	50	70
Importaciones	5	5	10	20	10	5		15	35
Tot. Int.	25	30	30	85					
Salarios	15	20	15	50					
Renta	15	15	10	40					
Rent. Cap.	15	20	10	45					
Benef. Ext.	5	5	5	15					
VA	50	60	40	150					
VBP	75	90	70	235					

La definición de PBI no se modifica: es la suma de todos los bienes y servicios finales producidos por el sistema económico del país en el término de un año. Los bienes y servicios finales son ahora los consumidos por las familias (C), los incorporados a la cantidad de factor productivo capital (I) y los remitidos al resto del mundo (X), pero debemos considerar que se pueden haber consumido bienes y servicios con componentes importados, o, directamente, haber consumido bienes y servicios importados, o las empresas pueden haber incorporado algún bien de capital importado, o alguna unidad productiva puede exportar algún bien o servicio con algún componente importado, por lo cual para calcular el PBI tenemos que deducir las importaciones (ya que no son bienes elaborados en el país).

Entonces:

$$PBI = C + I + X - M$$

$$150 = 125 + 35 + 25 - 35$$

Podemos también presentar la expresión anterior en términos de oferta y demanda:

$$PBI + M = C + I + X$$

$$185 = 185$$

$$OFERTA GLOBAL = DEMANDA GLOBAL$$

La oferta global está compuesta por todos los bienes y servicios finales producidos en el país (PBI) más los bienes y servicios provenientes del resto del mundo (M). La demanda está compuesta por: la demanda de bienes y servicios de las familias (C), la demanda de bienes de capital por parte de las unidades productivas (I) y la demanda de bienes y servicios efectuadas por el resto demundo (X).

También podemos calcular el ingreso (Y) y el Valor Agregado (VA):

$$Y = S + R + RK + BE$$

$$Y = 50 + 40 + 45 + 15$$

$$Y = 150$$

$$VA = VAS1 + VAS2 + VAS3$$

$$150 = 50 + 60 + 40$$

VI.5 Condición de equilibrio de la economía con sector externo

Se mostró que el PBI es igual al consumo más la inversión más las exportaciones menos las importaciones y, además, que el PBI es igual al ingreso. Si pasamos al otro miembro de la igualdad, el consumo y reemplazamos PBI por Y, obtenemos:

$$YBI - C = I + X - M$$

donde $YBI - C = Ai$ o ahorro interno

Entonces:

$$Ai + M - X = I$$

$$Ai + 35 - 25 = 35$$

$$Ai + 10 = 35$$

$$Ai = 35 - 10$$

$$Ai = 25$$

Para que la economía esté en equilibrio el ahorro interno del país tiene que ser de \$25.

En donde $M - X$ puede considerarse como el ahorro del resto del mundo, ya que si $M > X$ indica que el resto del mundo consu-

mió menos bienes y servicios que los que fabricó, por lo tanto se considera que ha ahorrado.

Entonces la inversión, ahora, es financiada por el ahorro interno y lo que dejó de consumir el resto del mundo (ahorro del resto del mundo), ya que es mayor la cantidad de bienes que ingresaron ($M=35$) al país que los que salieron ($X=25$).

$$Ai + ARM^{11} = I$$

$$\text{Siendo } Ai = Y - C \text{ y } ARM = M - X$$

Supongamos otro caso en el que las exportaciones son de \$30, las importaciones de \$20 y la inversión de \$50. ¿Cuánto tiene que ser el ahorro interno para que la economía se encuentre en equilibrio?

$$Ai + ARM = I$$

$$Ai + M - X = 50$$

$$Ai + 20 - 30 = 50$$

$$Ai = 50 + 10$$

$$Ai = 60$$

Nótese que en este caso el resto del mundo desahorra por \$10. El país que estamos analizando tiene superávit comercial, exporta más que lo que importa en \$10, para realizar exportaciones netas por \$10 tiene que “dejar de consumir” o, dicho de otra manera, ahorrar. Mirándolo desde el resto del mundo, dichos países exportan al país considerado \$20, pero importan bienes y servicios por \$30 y pueden consumir \$10 más que lo que producen. O sea, desahorrar por \$10. ¿Por qué decimos que el Resto del Mundo ha desahorrado por \$10? Supongamos que el PBI (o el YBI) del Resto del Mundo es \$1000; se dijo que el Resto del Mundo exportó al País

11 Estrictamente el ahorro del resto del mundo es el resultado de la Cuenta Corriente del Balance de Pagos.

A por \$20 e importó por \$30, con lo cual va a utilizar en consumo o inversión \$1010, o sea, \$10 más que su producto o su ingreso. Si gasta más que su ingreso: desahorra.

VI.6 Estructura de las Exportaciones e Importaciones

Comentaremos ahora qué características tienen las exportaciones reales y las importaciones la economía argentina respecto a su sector externo.

Por el lado de las exportaciones, nuestro país ha vendido al resto del mundo aproximadamente U\$S 12.400 millones en el año 1992. ¿Qué hemos exportado?

Como se observa en el Cuadro N° 9, la participación de los productos primarios y las manufacturas de origen agropecuario tienen la mayor incidencia sobre el total exportado, llegando en 1992 cerca del 70%.

CUADRO N° 9: EXPORTACIONES POR TIPO DE BIEN				
CONCEPTO	1992		2012	
	En millones de U\$S	%	En millones de U\$S	%
Exportaciones FOB	12.399		80.927	
Productos primarios	3.500	28,6	19.050	23,5
Manufacturas de origen agropecuario (MOA)	4.864	39,5	27.474	33,9
Manufacturas de origen industrial (MOI)	2.823	23,1	27.520	34,0
Combustibles y energía	1.212	8,8	6.883	8,5
Fuente: INDEC.				

En 2012 se observa un incremento de los montos exportados en todos los rubros y un aumento en la participación de las manufacturas de origen industrial (MOI). Las importaciones para los años 1992 y 2012 se detallan en el Cuadro N° 10.

La participación de bienes de capital y bienes intermedios y piezas y accesorios para bienes de capitales es la más relevante, lo que refleja la existencia de un aparato productivo con cierto grado de desarrollo. También es destacable en su participación de la importación la de bienes de consumo, de 21,4% en 1992 y de combustible en 13,5% en 2012.

Concepto	1992		2012	
	En millones de U\$S	%	En millones de U\$S	%
Importaciones CIF	14.872		68.508	
Bienes de capital	3.144	21,1	11.810	17,2
Bienes intermedios	4.654	31,3	19.994	29,1
Combustibles	416	2,8	9.267	13,5
Piezas y accesorios para bienes de capital	2.599	17,5	14.461	21,1
Bienes de consumo	3.247	21,8	7.292	10,6
Vehículos y automotores de pasajeros	793	5,3	5.384	7,8
Otros	19	0,1	301	0,4

Fuente: INDEC

VI.7 Deterioro de los términos de intercambio

Los términos de intercambio para un país están determinados por el precio internacional de la canasta de bienes exportados, en comparación con el precio internacional de la canasta de bienes que el país exportó. Como puede advertirse, es un tema de importancia porque si el precio internacional de lo que un país exporta aumenta respecto del precio internacional de lo que importa, está mejorando su poder de compra externo.

Raúl Prebisch y Hans Singer sostuvieron que los países exportadores de materia prima e importadores de productos elaborados sufren un deterioro en los términos de su intercambio a largo plazo. Esto es, el precio internacional de lo que compran sube respecto al precio de lo que exportan. Este planteo de Prebisch y Singer se realizó después de analizar precios de los distintos tipos de bienes para el período de los 50 años anteriores a la Segunda Guerra Mundial.

Prebisch consideró que los movimientos de precios están influidos, por un lado, por la estructura de la oferta y, por el otro, por las características de la demanda. En el primer caso, la estructura socioproductiva más formalizada en los países desarrollados impide que los precios bajen ante las crisis mientras que en los países subdesarrollados, con estructuras socioproductivas menos formalizadas los precios tienden a caer ante las crisis.

Del lado de la demanda, los bienes manufacturados tienen una mayor elasticidad-ingreso, lo cual ante una expansión su demanda aumenta más que proporcionalmente. Mientras que los bienes primarios muestran una baja elasticidad-ingreso, por lo tanto ante una expansión de la economía, la demanda de estos productos aumenta menos que proporcionalmente.

En el comercio mundial se determinan los precios internacionales de los distintos productos. Para conocer la tendencia o evolución de los precios internacionales de las exportaciones y de las importaciones, se utiliza el Índice de Relación de Intercambio (IRI), que compara los precios promedio de las exportaciones y los precios promedio de las importaciones.

$$IRI = \frac{IPPX}{IPPM}$$

Donde IPPX es el Índice Promedio de Precios de las Exportaciones, y IPPM el Índice Promedio de Precios de las Importaciones.

Si consideramos un país periférico, colocaremos en el numerador los precios internacionales de los bienes que el país exporta (en donde tendrán mayor incidencia los productos primarios) y en el denominador, los precios de los bienes que el país importa (en donde tendrán mayor incidencia los productos terminados). A partir del Índice de Relación de Intercambio, se puede apreciar si el precio de los bienes que el país subdesarrollado exporta aumenta o disminuye respecto al precio de los bienes que el país importa. Al fenómeno que se origina por la baja de los precios de las exportaciones con respecto a los precios de los bienes que el país importa, se lo denomina “deterioro de los términos del intercambio”.

Veamos ahora el caso argentino. Nuestro país es un caso de industrialización intermedia y hemos comentado qué tipo de bienes exporta y también qué tipo de bienes importa. Construyendo un número índice con el precio promedio de las exportaciones y otro con el precio promedio de las importaciones, obtenemos el siguiente resultado (Ver Cuadro N° 11).

CUADRO N° 11: Índices de precios del comercio exterior y de términos del intercambio, base 2010=100. Años 1980-2017. CEPAL			
Período	Índice de precios de exportación (base 2010=100)	Índice de precios de importación (base 2010=100)	Índice de términos del intercambio CEPAL (base 2010=100)
1980			73,9
1981			70,4
1982			65,5
1983			63,8
1984			75,7
1985			64,6
1986	45,8	76,0	60,0
1987	47,9	74,2	64,3
1988	55,6	79,3	69,3
1989	56,8	87,0	65,0
1990	55,4	89,3	62,2
1991	54,0	85,2	62,5
1992	55,0	82,1	66,8
1993	54,4	81,3	66,5
1994	55,5	82,3	67,0
1995	59,3	84,4	70,0
1996	62,7	84,9	73,1
1997	60,5	83,8	71,7
1998	53,7	78,9	67,6
1999	48,3	76,3	63,1
2000	53,6	77,5	68,8
2001	50,9	75,4	67,2
2002	49,1	71,1	68,7
2003	54,5	73,0	74,4
2004	63,1	78,9	79,6
2005	66,0	85,0	77,2
2006	72,7	89,7	80,6
2007	82,5	96,0	85,4
2008	104,3	108,2	96,7
2009	92,9	95,5	96,8
2010	100,0	100,0	100,0
2011	119,0	107,3	110,4
2012	121,8	105,3	115,2
2013	120,1	111,1	107,6
2014	117,3	110,6	104,9
2015	99,0	98,0	100,7
2016	94,5	88,1	107,0
2017			106,0

Fuente: CEPAL

Desde la crisis internacional de 1930 hasta la finalización del siglo XX, la tendencia de los términos de intercambio fue desfavorable. Por lo tanto, la Argentina, debió exportar mayores cantidades para compensar el perjuicio ocasionado por la variación de los precios internacionales. ¿Cuál es la causa de este fenómeno?

El precio internacional de las materias primas cayó a raíz de que, a partir de la crisis de 1930, los países que tradicionalmente importaban materias primas (Europa), trataron de autoabastecerse y países como Argentina que, esencialmente, son primario-exportadores, sintieron esta consecuencia a través de la disminución de la demanda de cereales, aceites, carnes, etc.

Además, los países europeos trataron también de exportar dichos productos y por ello subsidiaron a sus productores, provocando así que el precio internacional baje aún más y con ello se opere un deterioro mayor en los términos del intercambio para la Argentina. En el Cuadro N° 12 observamos el nivel de subsidios por habitante y la cantidad de dólares de subsidio por dólar producido que los gobiernos de cada país aplican.

En la Unión Europea (U.E.), un productor recibe prácticamente U\$S 1 por cada dólar producido; en Japón de cada U\$S 3 obtenidos por un productor, U\$S 2 son a través de subsidios, por mencionar dos casos. ¿Qué implicancias tiene esto? Países tradicionalmente importadores de materias primas en algunos casos se han convertido en exportadores, con el agravante que los productores pueden competir en el mercado internacional con mejores precios. Esta nueva competencia y los precios subsidiados han provocado una retracción en los precios internacionales de estos productos. El monto global al que ascendieron los subsidios en los países desarrollados, durante 2012, fue de U\$S 320.000 millones y la pérdida anual para nuestro país fue de aproximadamente U\$S 2.500 millones en exportaciones y U\$S 12.500 millones en producción, según estimaciones oficiales.

CUADRO N° 12: SUBSIDIOS			
SUBSIDIO A LA AGRO Por habitante (2016)		SUBSIDIO A LOS PRODUCTORES (2016)	
País/región	U\$S	País/región	% de subsidio al agro/ valor de Producción
Australia	37	Australia	2
UE	197	UE	21
Canadá	132	Canadá	11
EE.UU.	103	EE.UU.	9
Japón	328	Japón	48
Noruega	598	Noruega	60
Suiza	871	Suiza	58

Fuente: OCDE.

El deterioro de los términos de intercambio se revirtió a partir de 2004, en parte explicado por el aumento de la demanda mundial de alimentos a raíz de la expansión económica de China y otros países del sudeste asiático en donde se han incorporado al consumo millones de personas. La otra parte la explica la especulación financiera mundial¹².

12 Ver Entrelíneas de la Política Económica N° 33. Aproximaciones al debate sobre los Términos de Intercambio y futuros interrogantes. Por Josefina Marcelo.

Matriz insumo producto

¿Por qué estudiar la matriz Insumo-Producto?

Se considera a Wassily Leontief (1905-1999) como el desarrollador de la Matriz Insumo-Producto, como antecedente se puede mencionar el “Tableau Economique” de François Quesnay. La Matriz Insumo-Producto muestra las interacciones que tienen los distintos sectores de una economía, entre ellos y desde ellos hacia las familias y al resto del mundo. Por lo tanto permite conocer qué impacto tendrá en los otros sectores una ampliación o contracción de uno de ellos o cambios en la demanda final. La teoría económica estructuralista ha revalorizado este instrumento ya que permite ver más claramente la estructura productiva desequilibrada de los países subdesarrollados.

La utilizamos en este texto por lo dicho en los párrafos anteriores y porque de su “lectura” se puede tener una visión aproximada del funcionamiento de un sistema económico, algunas de sus principales características y, a juicio del autor, una mejor comprensión de las “Cuentas Nacionales” (veremos las Cuentas Nacionales de Argentina en el Anexo IV) de un país al considerarlas como la forma de medir el resultado del proceso productivo de un sistema económico.

En este último sentido veremos varios casos de matrices insumo producto de hipotéticos países de los que obtendremos indicadores macroeconómicos que nos permitirán efectuar una caracterización de dichos países. Es recomendable para los alumnos obtener esa misma información para varios países subdesarrollados y desarrollados; y contrastar los distintos casos.

Se confeccionaron dos matrices de países hipotéticos donde los sectores productivos son cuatro. El sector primario (S1), el sector secundario (S2) abierto en dos, por un lado, el que produce manufacturas de origen agropecuario (S2MOA) y, por el otro, el que produce manufacturas de origen industrial (S2MOI), y el sector productor de servicios (S3).

Los sectores productivos aparecen como filas cuando venden y como columnas cuando compran o pagan, como se explicó en los capítulos anteriores.

¿Cómo se construyen los indicadores?

Para poder comparar datos de distintos países se deben construir indicadores macroeconómicos. Para que estos datos de distintos países sean comparables se los debe poner en contexto a cada país considerado. Si dos personas (A y B) ahorran \$100 por mes, ¿ahorran igual? Supongamos que A tiene un ingreso de 1.000 y B de 10.000. En este caso A ahorra el 10% de lo que gana y B el 1%. Con los países ocurre lo mismo, los datos se deben tomar respecto al tamaño de la economía considerada, y el indicador que nos muestra esto es el PBI. La riqueza generada por una economía en un año es un buen indicador del tamaño de esa economía. Así, para saber qué país invierte más, entre A y B, cuando A invierte 500 y B 4.000 y el PBI de A es 10.000 y el de B 100.000 obtenemos que A invierte 5% del PBI y B 4%. Dicho de otra manera A hace un “sacrificio” (no consume) del 5% de su PBI para invertir mientras que en B ese “sacrificio” es del 4% del PBI.

Otro ejemplo, supongamos que el país Y exportó 10 y el país X exportó 20, ¿podemos decir que X exporta más que Y? Si el PBI de Y es 1.000 y el PBI de X es 10.000 podemos observar que Y exportó un 1% de su PBI y que X exportó un 0,2% de su PBI. Respecto a su potencial el país que más exportó es Y.

A continuación veremos la matriz Insumo-Producto del país A y los indicadores macroeconómicos obtenidos de ella y luego la Matriz Insumo-Producto del país B y sus indicadores macroeconómicos y una interpretación de ambos países.

PAÍS A

	DEMANDA INTERMEDIA				VENTAS INTERMEDIAS	DEMANDA FINAL						VENTAS FINALES	VENTAS TOTALES (VBP)	
	S1	S2 MOA	S2 MOI	S3		C	I							X
							S1	S2 MOA	S2 MOI	S3	Total			
S1	3	4	1	2	10	118						100	218	228
S2 MOA	4	1	2	4	11	100						68	168	179
S2 MOI	2	3	1	2	8	40	40	18	2	10	70	9	119	127
S3	16	25	40	100	181	409						100	509	690
M	3	6	3	2	14	100	20	20	2	10	54		154	168
S	50	30	25	180										
R	50	30	15	50										
RK	50	40	25	200										
BE	50	40	15	150										
V.A.	200	140	80	580										
V.B.P.	228	179	127	690										1224

INDICADORES MACROECONÓMICOS

$$PBI = C + I + X - M$$

$$1000 = 767 + 124 + 277 - 168$$

$$VA = VA_{S1} + VA_{S2MOA} + VA_{S2MOI} + VA_{S3}$$

$$1000 = 200 + 140 + 80 + 580$$

$$Y = S + R + RK + BE$$

$$1000 = 285 + 145 + 315 + 255$$

PAÍS B

		DEMANDA INTERMEDIA				VENTAS INTERMEDIAS	DEMANDA FINAL					VENTAS FINALES	VENTAS TOTALES (VBP)		
		S1	S2 MOA	S2 MOI	S3		C	I						X	
								S1	S2 MOA	S2 MOI	S3				Total
O F E R T A	S1	3	2	3	2	10	60						7	67	77
	S2 MOA	1	2	1	1	5	100						13	113	118
	S2 MOI	1	2	4	1	8	190	10	30	120	40	200	100	490	498
	S3	20	40	200	100	360	300						54	354	714
	M	2	2	10	10	24	40	5	5	50	10	70		110	134
	CI	27	48	218	114										
	S	20	20	100	200										
	R	10	10	50	100										
	RK	10	20	100	200										
	BE	10	20	30	100										
	V.A.	50	70	280	600										
V.B.P.	77	118	498	714										1407	

INDICADORES MACROECONÓMICOS

$$PBI = C + I + X - M$$

$$1000 = 690 + 270 + 174 - 134$$

$$VA = VA_{S1} + VA_{S2MOA} + VA_{S2MOI} + VA_{S3}$$

$$1000 = 50 + 70 + 280 + 600$$

$$Y = S + R + RK + BE$$

$$1000 = 340 + 170 + 330 + 160$$

INDICADORES MACROECONÓMICOS PAÍS A

APORTE DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS AL PBI			
VAS1	x 100=	200	x100= 20%
PBI		1000	
VAS2MOA	x 100=	140	x100= 14%
PBI		1000	
VAS2MOI	x 100=	80	x100= 8%
PBI		1000	
VAS3	x 100=	580	x100= 58%
PBI		1000	

NIVEL DE INVERSIÓN E INVERSIÓN POR SECTORES			
I	x 100=	124	x100= 12,4%
PBI		1000	
IS1	x 100=	62	x100= 6,2%
PBI		1000	
IS2MOA	x 100=	38	x100= 3,8%
PBI		1000	
IS2MOI	x 100=	4	x100= 0,4%
PBI		1000	
IS3	x 100=	20	x100= 2%
PBI		1000	

NIVEL Y ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES			
X	x 100=	277	x100= 27,7%
PBI		1000	
XS1	x 100=	100	x100= 10%
PBI		1000	
XS2MOA	x 100=	68	x100= 6,8%
PBI		1000	
XS2MOI	x 100=	9	x100= 0,9%
PBI		1000	
XS3	x 100=	100	x100= 10%
PBI		1000	

NIVEL Y ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES			
M	x 100=	168	x100= 16,8%
PBI		1000	
MINS	x 100=	14	x100= 1,4%
PBI		1000	
MBSC	x 100=	100	x100= 10%
PBI		1000	
MBSK	x 100=	54	x100= 5,4%
PBI		1000	

SUPERÁVIT O DÉFICIT COMERCIAL

X-M	x100=	277-168	x100= 10,9%
PBI		1000	

INDICADORES MACROECONÓMICOS PAÍS B

APORTE DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS AL PBI			
VAS1	x 100=	50	x100= 5%
PBI		1000	
VAS2MOA	x 100=	70	x100= 7%
PBI		1000	
VAS2MOI	x 100=	280	x100= 28%
PBI		1000	
VAS3	x 100=	600	x100= 60%
PBI		1000	

NIVEL DE INVERSIÓN E INVERSIÓN POR SECTORES			
I	x 100=	270	x100= 27%
PBI		1000	
IS1	x 100=	15	x100= 1,5%
PBI		1000	
IS2MOA	x 100=	35	x100= 3,5%
PBI		1000	
IS2MOI	x 100=	170	x100= 17%
PBI		1000	
IS3	x 100=	50	x100= 5%
PBI		1000	

NIVEL Y ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES			
X	x 100=	174	x100= 17,4%
PBI		1000	
XS1	x 100=	7	x100= 0,7%
PBI		1000	
XS2MOA	x 100=	13	x100= 1,3%
PBI		1000	
XS2MOI	x 100=	100	x100= 10%
PBI		1000	
XS3	x 100=	54	x100= 5,4%
PBI		1000	

NIVEL Y ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES			
M	x 100=	134	x100= 13,4%
PBI		1000	
MINS	x 100=	24	x100= 2,4%
PBI		1000	
MBSC	x 100=	40	x100= 4%
PBI		1000	
MBSK	x 100=	70	x100= 7%
PBI		1000	

SUPERÁVIT O DÉFICIT COMERCIAL

X-M	x100=	174-134	x100= 4%
PBI		1000	

Lectura de indicadores macroeconómicos

El aporte realizado por cada sector a la conformación del PBI muestra cuánto aportó o agregó de riqueza al proceso productivo cada uno de los sectores, esto se puede observar a través del dato del Valor Agregado por el sector.

En los casos presentados el aporte del sector primario es más relevante en el país A (20%) que en el país B (5%). Mientras que el secundario es más relevante en el país B (35%= 7% S2MOA + 28% S2MOI) que en el A (22%= 14% S2MOA + 8% S2MOI), mientras que el sector servicios su aporte es parecido en ambos, 58% aportó en A y 60% aportó en B. Podemos decir que el país A tiene un perfil productivo más primario (nótese también que dentro del sector secundario el aporte más importante lo hace el sector productor de manufacturas de origen agropecuario).

Otro dato importante es el de la inversión que cada país realiza. Esto nos permite inferir si el país podrá aumentar su PBI en los períodos siguientes. Si un país invierte significativamente cuenta con más máquinas, infraestructura, etc. para el período siguiente y, por lo tanto, tendrá una mayor capacidad productiva.

Para los casos presentados el país B invierte significativamente más (27%) que el país A (12,2). Los indicadores también nos permiten ver cuánto fue lo invertido por cada uno de los sectores productivos. En el caso del país A la inversión es más relevante en el sector primario (6%) y en el secundario MOA (3,8%) reafirmando el perfil productivo primario mientras que en el país B la mayor inversión la realiza el S2MOI reafirmando un perfil más industrial.

Analicemos ahora la inserción en el mundo que tienen ambos países.

Respecto a las exportaciones (X) vemos que son más relevantes en el país A (27,7%) que en B (17,4%). Es muy importante conocer qué tipo de bienes cada país exporta, lo que denominamos “estructura de las exportaciones”. Así vemos que la mayor parte de las exportaciones

del país A las realiza el sector 1 (10%) y también son relevantes las exportaciones del sector 2 MOA (6,8%). Al mismo tiempo el país tiene buen nivel de exportación del 53 (10%). En tanto que en B el grueso de las exportaciones las realiza el S2MOI (10%) ratificando su perfil industrial. Podemos suponer que este país tiene una industria competitiva a nivel internacional.

Respecto a las importaciones (M) el país A importa más (16,8%) que el país B (13,4%), en A son muy relevantes las importaciones de bienes de consumo (MBsC = 10%). Mientras que en el país B las importaciones más relevantes son las de bienes de capital (MbsK= 7%).

Volviendo a la inversión vemos que es más relevante en el país B tanto porque fabrica bienes de capital como también porque los importa y entre ambos motivos le permiten invertir 27% (20% de producción local y 7% de bienes de capital importados).

Mientras que la inversión del país A (12,2%) se logra gracias a producción local (7%) y a maquinaria importada (5,4%). Este país invierte menos y es más significativa que en B la importación de bienes de capital respecto al total invertido.

Por último evaluamos la situación de la balanza comercial de ambos países. Los dos tienen superávit comercial pero es más relevante en el país A (10,9%) que en el B (4%).

VII. 1 El rol del sector público

Las actividades que se desarrollan en un sistema económico pueden diferenciarse en: de carácter público y de carácter privado. Incorporaremos entonces el sector público al sistema económico de un país. Para comprender su rol actual, comentaremos brevemente las distintas características y funciones que adoptó el sector público a lo largo de la conformación del capitalismo.

Durante los 300 años previos a la Revolución Industrial, Inglaterra, en el marco de las ideas mercantilistas, implementó una serie de medidas proteccionistas: prohibición de importar productos artesanales, de exportar máquinas, prohibición de dejar salir del país a trabajadores calificados, etc. Algo parecido ocurrió en Francia en ese mismo período. La disputa sobre la supremacía mundial entre estos dos países se resolvió en las llamadas Guerras Napoleónicas.

En el siglo XIX Inglaterra tenía supremacía económica y también en el plano de las ideas económicas las que sostenían el libre comercio. En ese período Estados Unidos, Japón y Alemania van a aplicar sus propias políticas económicas, sustentadas en las ideas de

Frederich List, y el estado va a tener un rol protagónico en la transformación de esas economías en desarrolladas. Los países que lograron desarrollarse luego recomendarían políticas no intervencionistas (Ver: “Retirar la escalera: la estrategia del desarrollo en perspectiva histórica” de Ha-Joon Chang).

Durante el predominio de la concepción clásica y con posterioridad la neoclásica, se le adjudicaron al sector público actividades como la seguridad de los ciudadanos, la defensa de la nación, la justicia y la defensa de los derechos de propiedad. El sector público daría las condiciones necesarias para que las actividades económicas propiamente dichas sean llevadas a cabo de acuerdo al interés del sector privado. Se consideraba, como se dijo anteriormente, que el interés individual movilizaba el sistema económico y la sumatoria de acciones individuales desembocaba en el logro del interés social. Esta concepción predominó hasta la crisis de 1930.

A raíz de esta situación, Keynes sostuvo que el sistema económico sufre crisis periódicas y que es función del sector público intervenir para tratar de atemperar el impacto de dichas crisis sobre la sociedad. Así, durante el siglo XX una de las causas fundamentales de la mayor intervención del sector público es la crisis de 1930. Otras fueron, por ejemplo, las guerras, el avance de la legislación social o el surgimiento de las grandes ciudades.

La crisis de 1930 fue brevemente comentada cuando se plantearon las ideas keynesianas. La situación imperante en EE.UU. y Europa reunía una serie de condiciones explosivas. Después de la primera guerra mundial, en estos países en el marco de un capitalismo desregulado se inicia un sostenido período de crecimiento económico durante el cual se generan expectativas favorables respecto al futuro. El optimismo económico atrajo especuladores a las bolsas lo que provocó nuevas subas y el optimismo se fue transformando en euforia.

Para fines de la década de 1920, años conocidos como “los años locos” la burbuja especulativa era de proporciones desmesuradas con

lo cual, del optimismo y la euforia se fue pasando al riesgo y la incertidumbre.

Se formaron, por un lado, grandes conglomerados económicos, la competencia entre muchas empresas oferentes comenzó a desaparecer, predominaron las grandes empresas. Por el otro (el de la demanda), la población se fue diferenciando, entre un sector pequeño y de alto nivel de ingreso y mucha población con bajo poder adquisitivo.

Las grandes empresas entraron en una etapa de incertidumbre, no se sabía si el crecimiento podría continuar. Ante la incertidumbre se redujo el nivel de inversiones lo cual repercutió en la demanda de empleo. También repercutió en la producción ya que, al invertir menos, las empresas demandaron a otras empresas menos máquinas e instalaciones.

La incertidumbre también afectó a las familias, éstas no querían correr riesgos con sus ahorros y lo más seguro, entonces, fue atesorar, conservar el dinero en forma líquida, no depositarlo en el sistema bancario-financiero porque existía inseguridad. Esto provocó, por un lado, la caída de la demanda de bienes y servicios de consumo (las familias prefirieron atesorar) y, por el otro, las empresas restringieron las inversiones aumentando la contracción de la demanda.

En este contexto, J. M. Keynes planteó que si el sector privado no invertía o no gastaba lo debía hacer el sector público. Es decir, si la economía no se autocorrije, el sector público tiene que intervenir para restablecer el equilibrio. Entonces, tomando como ejemplo el caso argentino, el sector público debe demandar, esto es, realizar obras públicas, por ejemplo, para lo cual necesitará comprar bienes y también contratar trabajadores, los cuales ahora tendrán un ingreso y podrán también demandar bienes.

Esta crisis económica y los planteos de Keynes provocaron un cambio muy fuerte en las ideas respecto al papel del sector público. En las décadas siguientes se admitió que se interviniese en la economía para evitar o compensar períodos de crisis. Los efectos de la crisis de 1930 se notaron tanto en los países desarrollados como en

los subdesarrollados. En nuestro país, durante la década del '30 se creó el Banco Central de la República Argentina (1935) para regular las cuestiones monetarias y financieras, también se constituyeron la Junta Nacional de Granos y la Junta Nacional de Carnes, organismos públicos que intervinieron en la comercialización de los productos agropecuarios. Estas instituciones (BCRA, JNG, JNC) son creadas en nuestro país para atenuar el impacto de la crisis de 1930 sobre la rentabilidad del sector agroexportador.

Con una visión de largo plazo, en los países subdesarrollados a mediados del siglo XX, surge la Teoría Estructuralista que va a plantear que el problema del subdesarrollo no se supera por el libre mercado (retomaremos esta cuestión en el Capítulo XIV).

En los países subdesarrollados el rol del estado estuvo influido justamente por la característica de estos países. El sector público trató de impulsar el desarrollo, emprendiendo actividades imprescindibles para que un país pueda crecer. Entonces tomando como ejemplo el caso argentino, aparecieron las empresas públicas dedicadas a la producción de insumos básicos para el funcionamiento de una economía, como SOMISA (acero), Petroquímica General Mosconi (derivados del petróleo), generadores de energía eléctrica, etc. Estas actividades requieren una gran inversión inicial y tienen un lento recuperador, por lo cual son de difícil realización para el sector privado.

También el sector público, a través de empresas, proveía distinto tipo de servicios como transporte (Ferrocarriles Argentinos, Subterráneos de Buenos Aires, etc.), comunicaciones (ENTel, ENCOTEL, etc.), distribución de luz (SEGBA, D.E.B.A., etc.) o gas (Gas del Estado).

La concepción del Estado como impulsor del desarrollo tuvo su apogeo en nuestro país durante las décadas de 1940 y 1950. Mientras tanto, también el sector público fue avanzando en los países desarrollados, a través de empresas productoras de bienes y servicios, pero fundamentalmente a través de una legislación y cobertura de carácter social muy importante. En la cual se destacan el seguro de desempleo, jubilaciones, gastos en salud y en educación, etc. A raíz de estas ac-

tividades, se caracterizó al sector público de los países desarrollados como “benefactor”.

También la Segunda Guerra Mundial y la situación posterior, la guerra fría, impulsó a los gobiernos a destinar grandes presupuestos públicos a las cuestiones militares lo que implicó un sobredimensionamiento del sector público en este rubro. Por último, la aparición de grandes ciudades planteó un desafío importante, ya que es imprescindible proveer a éstas de la infraestructura y servicios necesarios para su funcionamiento, tareas que también ampliaron las actividades del sector público (agua, cloacas, luz, gas, comunicaciones, transporte, limpieza, etc.).

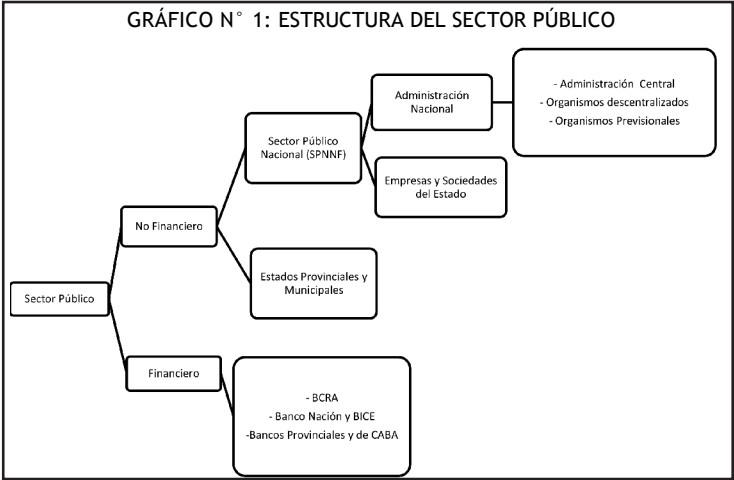
La conjunción de una serie de fenómenos que acontecen durante la década de 1970, entre los que se deben mencionar a la crisis del petróleo, el fin de la convertibilidad del dólar, la aparición de los nuevos países industriales (tigres asiáticos) y la preeminencia de los capitales financieros, darían el contexto para una vuelta a las concepciones liberales o neoliberales y, por consiguiente, a una retracción del sector público. El proceso de desregulación y achicamiento del Estado tuvo escala global con distintos grados de profundidad en cada país. Este proceso se profundizó con la caída del Muro de Berlín en 1989 y la desaparición de U.R.S.S. El capitalismo desregulado, globalizado y con preeminencia del capital financiero, empezó a tener crisis más frecuentes hasta la presente gran crisis que se inició en 2007. Las políticas neoliberales también se aplicaron en Argentina, fundamentalmente en los períodos 1976-1983 y 1989-2001; en estos dos períodos se llevó adelante un profundo proceso de privatizaciones, desregulaciones y endeudamiento externo. Estas políticas llevaron a la Argentina a su peor crisis económico-social en 2002.

El Estado ha tenido un rol clave en todos los países que lograron desarrollarse, desde Inglaterra y Francia en el siglo XVIII, pasando por Estados Unidos, Alemania y Japón durante el siglo XIX, los países nórdicos (Suecia, Dinamarca, Finlandia, Noruega), los Tigres Asiáticos (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán), Australia y

Canadá en el siglo XX. Además, cumple un rol clave en el proceso de transformación productiva de China de quien podríamos decir que está llevando a cabo su revolución industrial.

VII.2 Estructura del Sector Público Argentino

El sector público está constituido por una serie de entidades que, en primer lugar se pueden diferenciar en no financieras y financieras. A su vez, el sector público no financiero se subdivide de acuerdo a los niveles de gobierno en Nacional, Provincial y Municipal (ver Gráfico N°1).



El Sector Público Nacional no financiero está constituido por la Administración Nacional por un lado y las Empresas y Sociedades del Estado, por el otro. La Administración Nacional se compone de la Administración Central, los Organismos Descentralizados y los Organismos Previsionales (ANSES).

El Sector Público financiero también responde a los tres niveles de gobierno, Nacional, Provincial y Municipal, así, para el caso de la

Argentina tenemos el Banco Central de la R.A., el Banco Nación, el Banco de Inversión y Comercio Exterior, los Bancos Provinciales y los Bancos Municipales.

El sector público a través de la administración central o de organismos descentralizados (empresas, hospitales, universidades, etc.) provee de distintos bienes y servicios a la comunidad. Desde el punto de vista jurídico-administrativo, el sector público está constituido por una red de entidades (Ministerios, Secretarías, Institutos de Previsión Social, Empresas y sociedades del Estado, etc.), distribuidas en los tres niveles políticos administrativos: Nacional, Provincial y Municipal. Podemos mencionar los servicios tradicionales como justicia, defensa y seguridad, los cuales son brindados gratuitamente a la comunidad. Otros servicios que, por su carácter social, revisten gran importancia, son educación y salud, tradicionalmente gratuitos en nuestro país.

El sector público también es proveedor de insumos considerados básicos como: energía eléctrica, acero, petróleo y derivados y servicios como transporte y comunicaciones, actividades que fueron transferidas al sector privado durante la década de 1990 y, más recientemente, algunas han retornado a la esfera pública. Además suele encarar actividades constructivas como carreteras, puertos, aeropuertos, calles; bienes que incrementan la cantidad de factor productivo capital de la Nación.

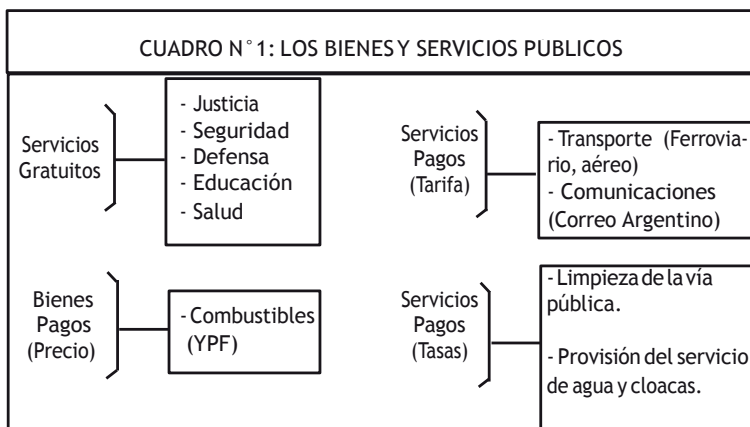
De todos los bienes y servicios enumerados anteriormente algunos son provistos gratuitamente y otros no. Entre los primeros podemos mencionar: seguridad, defensa, justicia, educación y salud.

Los bienes, como el petróleo y sus derivados, acero, etc. son suministrados a un precio determinado. Los servicios de transporte, comunicaciones, luz, gas y otros son remunerados a través del pago de una tarifa. Para aquellos servicios en los que no se puede valorar exactamente en cuánto se beneficia cada persona para cobrarle la tarifa correspondiente (alumbrado, barrido y limpieza de la vía

pública), se aplica una tasa con relación a alguna característica de la propiedad del beneficiado (ver Cuadro N°1).

Por último, con la realización de obras públicas, aparecen una serie de beneficiados (por ejemplo, asfalto en una calle) a los cuales el sector público les cobra una contribución por mejoras en su propiedad. Aquí, la mejora implica que la propiedad aumenta de valor gracias a la obra realizada.

Como vemos, el sector público provee una serie de bienes y servicios por los que obtiene una retribución y otros, que ofrece sin exigir una contraprestación directa.



Para concretar la provisión de los distintos bienes y servicios comentados, el sector público debe incurrir en una serie de gastos de distinta índole que, agregados, son considerados como el Gasto Público. Este concepto, para la Argentina ronda el 40% del PBI. Habitualmente, se compara el Gasto Público con el PBI de cada nación para obtener un indicador del tamaño del sector público respecto al sistema económico en su conjunto. En el Cuadro N° 2 se compara la Argentina con algunos otros países.

CUADRO N° 2: GASTO PUBLICO CONSOLIDADO En % del PBI			
País	% DEL PBI	País	% DEL PBI
Argentina	40,9	Brasil	38,6
Canadá	49,1	Chile	35,4
España	43,6	EE.UU.	37,6
Francia	56,6	Italia	50,1
Japón	39,5	Noruega	48,8
Reino Unido	42,4	Suecia	49,6
Uruguay	30,0		

Fuente: Cuentas Nacionales (OCDE, 2015) y Ministerio de Hacienda (2015).

En el Cuadro N° 3 se presenta el Gasto Público de los tres niveles de gobierno (nacional, provincial y municipal) discriminado por finalidad/función. De cada \$100 que gastó el Sector Público, el 24% lo hace en previsión social, 15% en salud, 14,59% en educación, cultura, ciencia y tecnología siendo estas tres finalidades/funciones las de mayor envergadura.

CUADRO N° 3: GASTO PÚBLICO CONSOLIDADO. Distribución % del Gasto			
FINALIDAD / FUNCION	2013	2014	2015
GASTO PÚBLICO TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%
I. FUNCIONAMIENTO DEL ESTADO	15,56%	15,27%	15,91%
I.1. Administración general	7,04%	6,46%	6,50%
I.2. Justicia	2,47%	2,38%	2,55%
I.3. Defensa y seguridad	6,05%	6,44%	6,86%
II. GASTO PÚBLICO SOCIAL	65,93%	62,59%	65,43%
II.1. Educación, cultura y ciencia y técnica	14,59%	13,87%	14,59%
II.1.1. Educación básica	9,17%	8,57%	9,04%
II.1.2. Educación superior y universitaria	2,88%	2,75%	2,80%
II.1.3. Ciencia y técnica	0,72%	0,71%	0,68%
II.1.4. Cultura	0,60%	0,55%	0,54%
II.1.5. Educación y cultura sin discriminar	1,23%	1,29%	1,53%
II.2. Salud	15,08%	14,53%	15,07%
II.2.1. Atención pública de la salud	6,24%	5,91%	6,40%
II.2.2. Obras sociales - Atención de la salud	6,80%	6,28%	6,44%
II.2.3. INSSJyP - Atención de la salud	2,04%	2,34%	2,23%
II.3. Agua potable y alcantarillado	1,25%	1,30%	1,26%
II.4. Vivienda y urbanismo	2,32%	2,43%	2,51%
II.5. Promoción y asistencia social	3,81%	3,32%	3,28%
II.5.1. Promoción y asistencia social pública	2,85%	2,72%	2,69%
II.5.2. Obras sociales - Prestaciones sociales	0,36%	0,33%	0,34%
II.5.3. INSSJyP - Prestaciones sociales	0,60%	0,26%	0,25%
II.6. Previsión social	23,98%	22,50%	24,07%
II.7. Trabajo	2,72%	2,57%	2,63%
II.7.1. Programas de empleo y seguro de desempleo	0,52%	0,42%	0,39%
II.7.2. Asignaciones familiares	2,19%	2,15%	2,24%
II.8. Otros servicios urbanos	2,18%	2,07%	2,02%
III. GASTO PÚBLICO EN SERVICIOS ECONÓMICOS	14,84%	17,33%	14,13%
III.1. Producción primaria	1,14%	0,90%	0,92%
III.2. Energía y combustible	6,62%	9,74%	6,79%
III.3. Industria	0,27%	0,28%	0,35%
III.4. Servicios	6,27%	5,82%	5,44%
III.4.1. Transporte	5,65%	5,24%	4,90%
III.4.2. Comunicaciones	0,62%	0,58%	0,54%
III.5. Otros gastos en servicios económicos	0,54%	0,59%	0,63%
IV. SERVICIOS DE LA DEUDA PÚBLICA	3,66%	4,81%	4,53%
Fuente: Subsecretaría de Programación Macroeconómica - Secretaría de Política Económica y Planificación del Desarrollo en base a Secretaría de Hacienda, SIDIF e información pública de las provincias y obras sociales.			

VII.3 Financiamiento de las Actividades del Sector Público

Para financiar las actividades que brinda gratuitamente, el sector público tiene distintas alternativas. La principal fuente de ingresos son los tributos o impuestos, los cuales son cargas que el sector público le impone al sector privado sin brindarle nada a cambio en forma directa. Esta imposición es posible por el poder coercitivo que tiene adjudicado el Estado. Los impuestos se pueden clasificar, de acuerdo a su forma de aplicación, en directos e indirectos. Los impuestos directos son los que recaen sobre los ingresos o propiedades de personas físicas o jurídicas, es decir, gravan manifestaciones directas de la riqueza. Por ejemplo: el impuesto a las ganancias, al patrimonio neto, a los activos, a las propiedades urbanas o rurales, al automotor, etc.

Los indirectos reciben esta denominación porque son incorporados en el precio de los bienes y servicios en alguna, varias o todas las etapas del proceso de producción, por lo que son pagados por el consumidor final de ese bien o servicio. No se sabe con nombre y apellido quién es el contribuyente. Se los denominan también impuestos al consumo, que es una manifestación indirecta de la riqueza. Por ejemplo, el Impuesto al Valor agregado (IVA), impuestos internos, a los combustibles, etc.

También se clasifican de acuerdo a la incidencia que tienen sobre el ingreso del contribuyente en progresivos, proporcionales o regresivos (Ver Cuadro N°4). Los impuestos progresivos son los que su incidencia aumenta a medida que el ingreso de la persona se incrementa, o sea que la proporción del ingreso destinada a pagar impuestos crece al pasar de contribuyentes de ingresos bajos a contribuyentes de ingresos altos. Son proporcionales cuando su incidencia se mantiene constante a medida que el ingreso aumenta, es decir que tanto contribuyentes de ingresos bajos como contribuyentes de ingresos altos pagan la misma proporción de sus ingresos en concepto de impuestos. Los impuestos son regresivos si al pasar de contribuyentes de in-

gresos bajos a contribuyentes de ingresos altos, el monto pagado sube en menor proporción que los ingresos, es decir que la proporción del ingreso destinada a pagar impuestos decrece.

CUADRO N° 4: LA INCIDENCIA DE LOS IMPUESTOS EN EL INGRESO			
INGRESO	MONTO A PAGAR	IMPUESTO/INGRESO (%)	
\$ 1.000	\$ 100	10	PROGRESIVO
\$ 10.000	\$ 1.200	12	
\$ 1.000	\$ 100	10	PROPORCIONAL
\$ 10.000	\$ 1.000	10	
\$ 1.000	\$ 100	10	REGRESIVO
\$ 10.000	\$ 800	8	

Supongamos ahora dos personas, sus respectivos ingresos y sus gastos en cigarrillos. En el precio de los cigarrillos consideraremos que la mitad es un impuesto. La persona A gana \$1.000 mensuales y compra un atado de cigarrillos de valor intermedio (\$2.-) por día. La persona B gana \$10.000 por mes y adquiere un atado por día de \$3.-

CUADRO N° 5: CASO IMPUESTO REGRESIVO				
	INGRESO	GASTO MENSUAL EN CIGARRILLOS	IMPUESTO PAGADO	% IMPUESTO SOBRE EL INGRESO
A	1.000	\$ 60	\$ 30	3,00%
B	10.000	\$ 90	\$ 45	0,45%

Como se aprecia en el Cuadro N° 5, la incidencia del impuesto es mayor sobre la persona que tiene un ingreso menor, por lo tanto es un impuesto regresivo. En general, los impuestos indirectos son regresivos (excepto un impuesto sobre los bienes de lujo) y los directos son proporcionales o progresivos.

¿Cómo es la estructura tributaria argentina? Cada \$100 que recauda la AFIP en concepto de impuestos obtiene \$47,5 por indirectos y en concepto de impuestos directos \$29,4 (Ver Cuadro N°6). La mayor parte de la recaudación es a través de impuestos regresivos. En los países desarrollados predominan los impuestos progresivos y directos (Ver Cuadro N°7), mientras que en los subdesarrollados lo hacen los impuestos regresivos.

CUADRO N° 6: ESTRUCTURA TRIBUTARIA							
	Argentina 2015	Australia 2015	Canadá 2015	Japón 2015	EE.UU. 2015	Suecia 2015	España 2015
Ingresos y Ganancias	20,6	56,7	47,8	31,3	49,0	36,0	28,6
Contribuciones Seguridad Social	22,2	0,0	15,0	39,4	23,6	22,6	33,9
Nómina de Sueldos	0,0	5,0	2,2	0,0	0,0	10,7	0,0
Propiedad	8,8	10,6	11,9	8,1	10,3	2,3	7,7
Bienes y Servicios	47,5	27,7	23,1	20,8	17,1	28,4	29,8
Otros Impuestos	0,9	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OCDE.							

A la relación entre recaudación tributaria y PBI se la denomina Presión Tributaria. El Cuadro N° 7 compara la presión tributaria para varios países.

Vemos que la presión tributaria ejercida por el sector público argentino ha ido aumentando en los últimos años y, si bien ha mejorado en algún grado su progresividad, está sesgada hacia el consumo, perjudicando a los sectores de menores ingresos. La presión sobre el consumo en 2015 (14,6%) resulta de las más elevadas del mundo, mientras que la presión a través de los impuestos directos en ese mismo año (9,4%) es relativamente baja.

CUADRO N° 7: PRESIÓN TRIBUTARIA						
	Australia		Canadá		Japón	
	1990	2015	1990	2015	1990	2015
Impuestos Totales en % del PBI	28,0	28,2	35,2	32,0	28,4	30,7
Indirectos en % del PBI	7,8	7,8	9,1	7,4	3,9	6,4
Directos en % del PBI	18,5	19,0	20,6	19,1	16,9	12,1

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OCDE.

CUADRO N° 7: PRESIÓN TRIBUTARIA (CONT.)						
	EE.UU.		Suecia		España	
	1990	2015	1990	2015	1990	2015
Impuestos Totales en % del PBI	25,9	26,3	49,5	43,0	31,6	33,6
Indirectos en % del PBI	4,6	4,5	12,4	12,2	9,0	10,0
Directos en % del PBI	14,7	15,6	22,3	16,5	11,4	12,2

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OCDE.

CUADRO N° 8: PRESIÓN TRIBUTARIA ARGENTINA			
	1992	2000	2015
Impuestos Totales en % del PBI	17,9	18,0	32,0
Indirectos en % del PBI	9,2	9,3	14,6
Directos en % del PBI	2,8	4,7	9,4

Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Hacienda de la Nación.

En los años recientes la recaudación tributaria argentina mejoró, tanto en cuanto a la presión tributaria alcanzando un 32% del P.B.I. para 2015 como también en su estructura, ya que ganaron participación los gravámenes al comercio exterior y los impuestos a la propiedad, mientras que cayeron en participación los impuestos al consumo (Ver Cuadro N° 8).

El financiamiento del sector público se realiza fundamentalmente a través de impuestos, también contribuyen en el financiamiento las tarifas, tasas y contribuciones comentadas. Otra alternativa de financiamiento consiste en la emisión de títulos públicos, lo que implica el endeudamiento del sector público. Por último, como alternativa de financiamiento, el sector público puede recurrir al B.C.R.A. para que éste, único autorizado a emitir dinero, lo provea de financiamiento.

VII. 4 El resultado fiscal

En los apartados VII.2 y VII.3 hemos visto que el sector público realiza una serie de gastos (G) y obtiene determinados ingresos (I). La diferencia entre estos ingresos y gastos es denominada como resultado fiscal. El mismo, puede ser superávit fiscal ($I > G$) o déficit fiscal ($I < G$).

De acuerdo a su habitualidad, frecuencia y regularidad, tanto gastos como ingresos se clasifican en corrientes y no corrientes. Los gastos corrientes son los que se repiten año a año, como por ejemplo los sueldos del personal público, la compra de insumos o el pago de intereses por deuda. Los ingresos corrientes son también repetitivos, por ejemplo, la recaudación impositiva, los aportes a la seguridad social, la venta de bienes y servicios de la Administración Central, etc.

El Cuadro N° 9 muestra los Ingresos Corrientes y los Gastos Corrientes del Sector Público Nacional (No financiero).

La diferencia entre los Ingresos Corrientes y los Gastos Corrientes determinan el Ahorro o Desahorro. Cuando el Sector Público obtie-

ne más Ingresos Corrientes que sus Gastos Corrientes se ha alcanzado un Ahorro Corriente; a la inversa el resultado es de un Desahorro Corriente.

CUADRO N° 9: ESQUEMA AHORRO - INVERSIÓN - FINANCIAMIENTO			
	SP PAÍS A	SP PAÍS B	
I. INGRESOS CORRIENTES	15	13	
Tributarios	10	9	
No Tributarios	1	1	
Venta Bienes y Servicios de la Administración Pública.	2	1	
Rentas de la Propiedad	1	1	
Transferencias Corrientes	1	1	
II. GASTOS CORRIENTES	14	14	
Gastos de Consumo	10	10	
* Personal	8	8	
* Bienes de Consumo	1	1	
* Servicios	1	1	
Rentas de la Propiedad	2	2	
Transferencias Corrientes	2	2	
III. AHORRO/DESAHORRO CORRIENTE (I - II)	1	-1	
IV. INGRESOS DE CAPITAL	3	3	
Recursos Propios de Capital	1	1	
Transferencias de Capital	1	1	
Disminución de la Inversión Financiera	1	1	
V. GASTOS DE CAPITAL	5	4	
Inversión Real Directa	4	3	
Transferencias de Capital	1	1	
Inversión Financiera	0	0	
VI. INGRESOS TOTALES (I + IV)	18	16	
VII. GASTOS TOTALES (II + V)	19	18	
VIII. RESULTADO FINANCIERO (VI-VII) / DÉFICIT O SUPERAVIT	-1	-2	
IX. FUENTES FINANCIERAS	1	2	
X. APLICACIONES FINANCIERAS			
Fuente: elaboración propia con base en el MECON (2005).			

El Cuadro N° 9 también muestra los Recursos de Capital y los Gastos de Capital.

Sumados los Ingresos Corrientes y los de Capital; y los Gastos Corrientes y los de Capital se obtienen los Ingresos Totales y los Gastos Totales. La diferencia entre ambos nos muestra el superávit fiscal ($IT > GT$) o el déficit fiscal ($IT < GT$). El déficit fiscal puede ser financiado con colocación de deuda pública en el sector privado o con co-

locación de deuda con el Banco Central, este último caso es conocido como financiamiento vía emisión monetaria.

En el Cuadro N° 9 hemos presentado dos ejemplos. Para el sector público del PAÍS A los Ingresos Corrientes totalizan \$15 y los Gastos Corrientes totalizan \$14. De este modo el sector público registra Ahorro Corriente de \$1.

Los Ingresos de Capital fueron de \$3 y los Gastos de Capital de \$5. El resultado es que los Gastos de Capital superan a los Ingresos de Capital en \$2. El sector público puede financiar esa inversión de \$2 con ahorro propio (Ahorro Corriente de \$1) y tendrá que recurrir al endeudamiento (ahorro de otro sector, que puede ser el sector privado o el sector externo) para financiar el \$1 faltante (Resultado Financiero). Este financiamiento se registra en el rubro Fuentes Financieras.

En el caso del sector público del PAÍS B los Ingresos Corrientes alcanzaron a \$13 y los Gastos Corrientes a \$14 arrojando como resultado en desahorro corriente de \$1.

Los Ingresos de Capital fueron de \$3 y los Gastos de Capital de \$4. En este caso, surge un déficit financiero de \$2. Se deberán obtener Fuentes Financieras de \$2.

El sector público del PAÍS B no solo se debe endeudar para financiar parte de la inversión neta (\$1) sino que también lo debe hacer para financiar el desahorro corriente (\$1).

VII.5 Matriz Insumo-Producto

Incorporaremos, ahora, el sector público en la matriz de Insumo - Producto. Para efectuar esto tenemos que considerar al sector público como formado por unidades productivas que ofrecen bienes y servicios. Así, tendremos que los sectores primario, secundario y terciario contendrán tanto unidades productivas del sector privado como del sector público.

Otra cuestión a resolver es determinar el valor de los servicios que ofrece el sector público en forma gratuita. Los bienes y servicios ofrecidos por unidades productivas del sector público, por los que cobra un precio o tarifa, no implican una complicación, ya que estos bienes o servicios tienen un precio y actúan como un bien ofrecido por el sector privado. Pero el resto de los servicios prestados gratuitamente deben ser valuados de alguna manera.

Para ello, consideraremos que el valor de dichos servicios será equivalente al gasto en que incurrió el Estado para poder ofrecerlos. Así tendremos que, del lado de la demanda, los consumidores comprarán bienes y servicios por los que pagan y también demandarán servicios, ofrecidos por unidades productivas del sector público, por un valor equivalente al que se gastó para producirlos. También las inversiones realizadas por el sector público (como la construcción de una escuela, un hospital o una ruta) serán consideradas por el valor desembolsado para realizarlas. Entonces la oferta global final del sistema económico y la demanda global final queda expresada de la siguiente manera:

$$\begin{aligned}
 P.B.Ipm + M &= Cbs. Priv. + Ibs. Priv. + Cbs. Pub. + Ibs. Pub. + X \\
 OFERTA &= DEMANDA
 \end{aligned}$$

En donde el PBI contiene todos los bienes y servicios finales producidos por el sistema económico del país, tanto por unidades productivas privadas o públicas, valorados a precios de mercado (incluye impuestos indirectos) o el gasto incurrido. Las importaciones contienen el total de los bienes y servicios adquiridos por agentes económicos privados o públicos residentes en nuestro país a agentes económicos del resto del mundo.

La demanda:

Cbs. Priv. = contiene todos los bienes y servicios adquiridos por las familias, tanto a unidades privadas o públicas; en este último caso cuando los bienes y servicios tienen un precio o tarifa, implica que actúa similar a un bien o servicio proveniente del sector privado.

Ibs. Priv. = contiene la demanda de bienes de capital efectuado por unidades productivas privadas o públicas.

Cbs. Pub.= servicios gratuitos como salud, educación, justicia, etc. demandados por las familias y provistos por el sector público.

Ibs. Pub. = contiene los bienes de capital incorporados en el año por el sector público, como rutas, centrales nucleares, represas hidroeléctricas, puertos, o cualquier otra obra de infraestructura construida y que pasa a formar parte de la reserva de capital de la sociedad.

X = contiene todos los bienes y servicios demandados por el resto del mundo a agentes económicos públicos y privados residentes en nuestro país.

Supongamos una serie de operaciones para volver a construir la matriz.

SECTOR PRIMARIO		
<i>Compra de Bienes Intermedios</i>	\$ 25	
Compra de semillas		\$ 5
Compra de fertilizantes nacionales		\$ 10
Compra de fertilizantes importados		\$ 5
Paga servicios por		\$ 5
<i>Valor Agregado</i>	\$ 48	
Paga salarios por		\$ 5
Paga renta por		\$ 15
Paga rentabilidad del capital		\$ 10
Beneficios extraordinario		\$ 10
Impuestos indirectos		\$ 8
<i>Ventas Totales</i>	\$ 73	
<i>Ventas al resto del mundo</i>		\$ 15
SECTOR SECUNDARIO		
<i>Compra de Bienes Intermedios</i>	\$ 30	
Compra de algodón por		\$ 10
Compra combustible por		\$ 10
Compra insumos importados		\$ 5
Paga servicios		\$ 5
<i>Valor Agregado</i>	\$ 72	
Paga salarios por		\$ 15
Paga renta por		\$ 10
Rentabilidad del capital		\$ 15
Beneficios extraordinarios		\$ 20
Impuestos indirectos		\$ 12
<i>Ventas Totales</i>	\$ 102	
<i>Venta de bienes de capital</i>		\$ 28
<i>Ventas al resto del mundo</i>		\$ 10
SECTOR SECUNDARIO PÚBLICO		
<i>Insumos</i>	\$ 2	
Insumos industriales		\$ 2
<i>Valor Agregado</i>	\$ 3	
Salarios		\$ 3
<i>Ventas Totales</i>	\$ 5	
SECTOR TERCIARIO		
<i>Insumos</i>	\$ 15	
Compra combustible por		\$ 5
Compra insumos importados		\$ 5
Paga servicios		\$ 5
<i>Valor Agregado</i>	\$ 72	
Paga salarios por		\$ 10
Paga renta por		\$ 5
Rentabilidad del capital		\$ 15
Beneficios extraordinarios		\$ 30
Impuestos indirectos		\$ 12
<i>Ventas totales</i>	87	
SECTOR SERVICIOS PÚBLICOS		
<i>Insumos</i>	\$ 20	
Insumos industriales		\$ 15
Insumos servicios		\$ 5
<i>Valor Agregado</i>	\$ 35	
Salarios		\$ 35
<i>Ventas totales</i>	\$ 55	
		*El sector público recauda \$28 por impuestos indirectos.
		* Las importaciones de bienes de consumo fueron de \$10 y las de bi
		*La depreciación del stock de capital fue de \$30.
		*La remisión de utilidades al exterior fue de \$4.

$$\begin{aligned}
 \text{OFERTA GLOBAL} &= \text{DEMANDA GLOBAL} \\
 \text{PBI} + \text{M} &= \text{C} + \text{I} + \text{C Bs. Pub.} + \text{I pub.} + \text{X} \\
 230 + 30 &= 142 + 33 + 55 + 5 + 25 \\
 260 &= 260
 \end{aligned}$$

Esta matriz es similar a las anteriores. En este caso, incorporamos el sector público, lo que se refleja en que los sectores primario, secundario y terciario ahora incluyen unidades productivas de orden privado y público. Las unidades productivas del sector público que venden en el mercado sus bienes y servicios, tienen un comportamiento similar a las unidades productivas del sector privado, por lo que solo se consideran en forma separada, las unidades productivas del sector porque ofrecen sus bienes y servicios en forma gratuita.

CUADRO N° 10: MATRIZ INSUMO - PRODUCTO CON SECTOR PÚBLICO													
	DEMANDA INTERMEDIA					Vta. Inter-Media	DEMANDA FINAL					D Final	VBP
	Sec. Prim. Púb. y Priv.	Sec. Sec. Priv.	Sec. Sec. Púb.	Sec. Serv. Priv.	Sec. Serv. Púb.		C Priv.	I Priv.	Cbs. Púb.	I Púb.	X		
S1 Público y Privado	5	10				15	43				15	58	73
S2 Privado	10	10	2	5	15	42	22	28			10	60	102
S2 Público									5			5	5
S3 Privado	5	5		5	5	20	67					67	87
S3 Público									55			55	55
M	5	5		5		15	10	5				15	30
Compras Inter.	25	30	2	15	20	92							
Salarios	5	15	3	10	35								
Rentas	15	10		5									
R. del C.	10	15		15									
Beneficio Extr.	10	20		30									
I.V.A.	8	12		12									
V.A. a precios de mercado	48	72	3	72	35								
VBP	73	102	5	87	55								

Así, en el sector secundario nos encontramos con unidades públicas, como por ejemplo, las que llevan adelante obras públicas (construcción de rutas, escuelas, hospitales, puertos, etc.) que se incorporan al stock de capital de la sociedad sin que los ciudadanos paguen un precio por ello y también en el sector terciario existen unidades productivas que ofrecen a la comunidad seguridad, justicia, defensa, educación, salud, entretenimiento, etc. en forma gratuita. Para estos dos casos se considera la compra de insumos que realizan y solamente la retribución al factor trabajo, ya que el Estado es el propietario del capital y de los recursos naturales de estas unidades productivas a quienes no les paga retribución. Entonces, los sectores secundario y terciario se desdoblán en unidades privadas y en unidades públicas.

El VA o PBI de esta economía ascendió a \$230 mientras que las importaciones fueron de \$30, por lo que la oferta global fue de \$260. Para la demanda, tenemos que las familias compraron bienes y servicios por \$142, las unidades productivas realizaron inversiones por \$33, el sector público ofreció servicios gratuitos a la comunidad por \$55, que también fueron demandados por la comunidad, las unidades del sector público realizaron inversiones por \$5 y se exportó por \$25, con lo que la demanda final fue de \$260.

VII.6 Condición de equilibrio de una economía con sector externo y público

La condición de equilibrio, incluido el sector público, se obtiene de la siguiente manera:

$$P.B.Ipm = Cbs. Priv. + Ibs. Priv. + Cbs. Pub. + Ibs. Pub. + X - M$$

Sustituyendo PBI por YBI

$$YBIpm = Cbs. Priv. + Ibs. Priv. + Cbs. Pub. + Ibs. Pub. + X - M$$

Pasando Cbs Priv. al otro lado de la igualdad

$$YBIpm - Cbs. Priv. = Ibs. Priv. + Cbs. Pub. + Ibs. Pub. + X - M$$

El ingreso de las familias menos su gastos de consumo es igual a lo que ahorran más lo que pagan de impuestos:

$$A + T = Ibs. Priv. + Cbs. Pub. + Ibs. Pub. + X - M$$

El ingreso generado en el año ahora tiene tres destinos: consumo, ahorro o pago de impuestos. Por eso $Y - C = A + T$, donde T es la recaudación impositiva.

$$A + (T - Cbs. Pub.) + (M - X) = Ibs. Priv. + Ibs. Pub.$$

$$A \text{ de Flias.} + A \text{ gobierno} + A \text{ resto del mundo} = I$$

En donde el ahorro de las familias más el ahorro del gobierno (superávit operativo: recursos corrientes menos gastos corrientes) más el ahorro del resto del mundo financian la inversión bruta interna.

En el ejemplo:

$$YB\text{Ipm} = Cbs.Priv. + Ibs.Priv. + Cbs.Pub. + Ibs.Pub. + X - M$$

$$230 = 142 + 33 + 55 + 5 + 25 + 30$$

$$YB\text{Ipm} - Cbs.Priv. = Ibs.Priv. + Cbs.Pub. + Ibs.Pub. + X - M$$

$$230 - 142 = 33 + 55 + 5 + 25 - 30$$

$$A + T = Ibs. Priv. + Cbs. Pub. + Ibs. Pub. + X - M$$

$$(A + 60) = (33 + 55 + 5 + 25 - 30)$$

$$A + 60 = 88$$

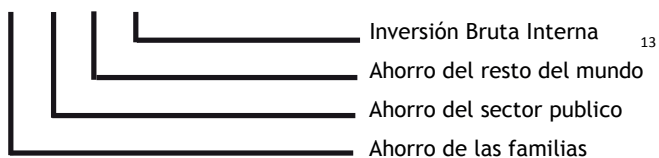
$$A = 28$$

28 es la cantidad que deben ahorrar las familias para que se alcance el equilibrio.

$$A + (T - Cbs. Pub.) + (M - X) = Ibs. Priv. + Ibs. Pub.$$

$$28 + (60 - 55) + (30 - 25) = 33 + 5$$

$$28 + 5 + 5 = 38$$



Entonces observamos que el ahorro de las familias más el ahorro del sector público más el ahorro del resto del mundo financian la inversión.

13 Nuevamente recordamos que estrictamente el ahorro del resto del mundo es el resultado de la cuenta corriente del balance de pagos con signo cambiado.

Cuentas nacionales y estadísticas

En la segunda parte de este texto se ha descripto un sistema económico, sus distintos participantes, empresas, familias, gobierno, bancos; y las relaciones entre ellos y de ellos para con el resto del mundo. A través de censos, muestras estadísticas e inferencias se determinan los valores del PBI, VA, I, etc. Estos son algunos de los conceptos que se denominan Cuentas Nacionales.

Las cuentas nacionales se enmarcan en cinco categorías:

1) Cuentas del producto, ingreso y gasto final; 2) cuadros de insumo producto; 3) contabilidad de la balanza de pagos; 4) cuadro de las corrientes monetarias y 5) confección de los balances nacionales y sectoriales.

El sistema de contabilidad nacional tiene como objetivo describir el proceso de producción, distribución y consumo permitiendo conocer los hechos económicos agregados para tener un diagnóstico de la situación y, en caso de corresponder, adoptar medidas de política económica.

Los datos de la contabilidad nacional son aproximados ya que se elaboran en base a muestras y deducciones e inferencias sobre esas muestras, lo cual es inevitable, ya que es imposible reproducir la rea-

lidad con todas sus variables y aunque se pudiera, la infinidad de variables tornaría imposible el análisis.

A pesar de las limitaciones el instrumental estadístico es fundamental para interpretar lo que ocurre en el sistema económico real, caracterizar un país, analizar su evolución y compararlo con otros. Asimismo, a la hora de utilizar datos es importante conocer sus limitaciones para llegar a conclusiones con la prudencia correspondiente. Las Cuentas Nacionales nos permiten conocer lo que se considera la ecuación macroeconómica básica que se expresa en la igualdad entre la “oferta global” y la “demanda global”.

También hemos planteado que la riqueza que genera una economía a lo largo de un año puede ser expresada por tres conceptos alternativos.

$$PBI_{pm} = YBI_{pm} = V.A._{pm}$$

A partir de estos conceptos se puede deducir el ingreso que las familias disponen para satisfacer sus necesidades y/o ahorrar (datos en base a la matriz del Capítulo VII).

YBI pm	=	230
- impuestos indirectos	=	(32)
<hr/>		
YBI cf	=	198
- depreciación del stock de capital	=	(30)
<hr/>		
YNI cf	=	168
- Utilidades percibidas o recibidas del exterior	=	(4)
<hr/>		
YNN cf	=	164
- impuestos directos	=	(28)
<hr/>		
Y disponible	=	136

YBI pm	=	Ingreso bruto interno a precios de mercado.
YBI cf	=	Ingreso bruto interno a corto de factores.
YNI cf	=	Ingreso neto interno a costo de factores.
YNN cf	=	Ingreso neto nacional a corto de factores.
Y disp.	=	Ingreso disponible.

Estadísticas

La información estadística oficial en la Argentina es elaborada, principalmente, en cada uno de los ministerios y sus dependencias, como por ejemplo la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del Ministerio de Economía (MECON), el INDEC y el Banco Central y suministrada al público a través de diversas publicaciones.

En este Anexo presentamos información útil que complementa cada uno de los capítulos de la primera parte y que servirán para comprender las siguientes.

En el Cuadro N° 1 la estimación de la oferta y demanda global de la Argentina, en el Cuadro N° 2 las variaciones en el PBI, esto es, la tasa de crecimiento año a año.

En el Cuadro N° 3 la estimación oficial de la matriz insumo-producto que hemos utilizado en el texto.

El Cuadro N° 4 muestra la desagregación en los diferentes sectores económicos de la producción en nuestro país, que se presenta resumida en porcentajes en el Cuadro N° 5.

El Cuadro N° 6 hace uso de las definiciones de la identidad macroeconómica fundamental presentada en el texto para separar el financiamiento de la inversión en su fuente interna y externa.

El Cuadro N° 7 muestra el saldo de la balanza comercial y el Cuadro N° 8 la estimación de la balanza de pagos completa.

Los Cuadros N° 9 a 12 presentan los datos del sector externo según el tipo de bien comerciado y el origen o destino de la operación.

Los Cuadros N° 13 y N° 14 refieren al sector público y presentan las ejecuciones presupuestarias del sector público nacional, la presión tributaria nacional y el cálculo del gasto público consolidado (Nación, provincias y municipios).

CUADRO N° 1: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES. En millones de pesos de 1993.							
Año	OFERTA GLOBAL		DEMANDA GLOBAL				Discrepancia estadística y variación de existencias
	PIB a precios de mercado	Importaciones	Inversión Bruta Interna	Exportaciones	Consumo Público	Consumo Privado	
2006	330.565	39.575	215.882	39.365	71.438	46.242	-2.786
2007	359.170	47.685	235.241	42.341	81.187	50.446	-2.360
2008	383.444	54.406	250.629	45.261	88.553	51.030	2.378
2009	386.704	44.055	251.763	48.535	79.527	47.761	3.173
2010	422.130	59.024	274.396	53.097	96.409	54.734	2.517
2011	459.571	69.527	303.623	58.881	112.366	57.064	-2.837
2012	468.301	65.887	317.075	62.723	106.905	53.277	-5.790

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

CUADRO N° 2: PRODUCTO BRUTO INTERNO. En millones de pesos a precios de 1993.		
Año	PIB a precios de mercado	Variación %
1994	250.308	5,84%
1995	243.186	-2,85%
1996	256.626	5,53%
1997	277.441	8,11%
1998	288.123	3,85%
1999	278.369	-3,39%
2000	276.173	-0,79%
2001	263.997	-4,41%
2002	235.236	-10,89%
2003	256.023	8,84%
2004	279.141	9,03%
2005	304.764	9,18%
2006	330.565	8,47%
2007	359.170	8,65%
2008	383.444	6,76%
2009	386.704	0,85%
2010	422.130	9,16%
2011	459.571	8,87%
2012	468.301	1,90%

Nota: La variación porcentual es una medida relativa al cambio en una variable. Surge de hacer, por ejemplo, $(PBI_{1999} - PBI_{1998}) / PBI_{1998} * 100$.

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

CUADRO N° 3: MATRIZ INSUMO-PRODUCTO
TABLA DE TRANSACCIONES INTERSECTORIALES.
 En millones de pesos. Año 1997.

Ventas Compras	Demanda intermedia				Consumo Final		Demanda final		Total Ventas Finales	Discrepancia Estadística	Total
	Sector Primario	Sector Secundario	Sector Terciario	Total Ventas Intermedias	Privado	Público	Inversión Bruta Fija	Exportaciones			
Sector Primario	3.900	21.200	600	25.700	2.400	0	600	6.400	9.400	-300	34.800
Sector Secundario	4.400	52.300	23.000	79.700	42.000	0	33.600	18.600	94.200	-600	173.300
Sector Terciario	3.200	24.200	40.400	67.800	117.700	37.000	8.300	5.500	168.500	6.200	242.500
Bs. y Serv. Nac. (P. básicos)	11.500	97.700	64.000	173.200	162.100	37.000	42.500	30.500	272.100	5.300	450.600
Importaciones cif	800	12.800	3.200	16.800	10.500	0	8.500	0	19.000	1.600	37.400
Bs. y Serv. (P. básicos)	12.300	110.500	67.200	190.000	172.600	37.000	51.000	30.500	291.100	6.900	488.000
IVA	0	300	3.500	3.800	14.700	0	1.700	200	16.600	0	20.400
Imp. internos y derechos de importación	400	1.300	1.300	3.000	4.300	0	700	300	5.300	500	8.800
Util. de Bs. y Serv. (P. comprador)	12.700	112.100	72.000	196.800	191.600	37.000	53.400	31.000	313.000	7.400	517.200
Valor Agregado Bruto (P. básicos)	22.100	61.200	170.500	253.800							253.800
Valor Bruto de Producción	34.800	173.300	242.500	450.600							
Total impuestos netos subidos											29.200
P.B.I. a precios de mercado											283.000

Fuente: MECON

CUADRO Nº 4: ESTIMACIÓN DEL PBI POR SECTORES
En millones de pesos de 1993

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PIB precios de mercado	330.565	359.170	383.444	386.704	422.130	459.571	468.301
Productores de bienes	107.729	116.197	119.603	115.422	127.661	137.098	134.463
A.- Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	17.265	19.037	18.523	15.601	20.046	19.557	17.342
B.- Pesca	497	465	484	427	472	511	502
C.- Explotación de minas y canteras	5.219	5.195	5.250	5.193	5.113	4.933	4.980
D.- Industria manufacturera	54.975	59.153	61.842	61.503	67.547	74.962	74.660
E.- Suministro de electricidad, gas y agua	9.023	9.541	9.863	9.954	10.567	11.049	11.583
F.- Construcción	20.751	22.806	23.641	22.744	23.915	26.085	25.396
Productores de servicios	201.411	219.014	236.874	244.560	263.235	287.282	299.277
G.- Comercio mayorista y minorista y reparaciones	41.587	46.219	49.870	49.751	56.245	64.486	65.739
H.- Hoteles y restaurantes	8.079	8.745	9.417	9.486	10.180	10.964	11.137
I.- Transporte, almacenamiento y comunicaciones	33.049	37.568	42.129	44.860	49.605	54.231	56.918
J.- Intermediación financiera	14.573	17.280	20.279	20.436	22.225	26.944	32.211
K.- Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	43.959	46.018	48.902	50.878	52.982	55.661	55.860
L y Q.- Administración pública y defensa y organismos extraterritoriales	15.561	16.134	16.758	17.609	18.486	19.220	20.008
M y N.- Enseñanza	25.749	26.996	28.223	29.426	30.778	32.216	33.540
O y P.- Otras actividades de servicios comunitarias, sociales, personales y servicio doméstico	18.854	20.054	21.296	22.114	22.735	23.560	23.864
Impuesto al valor agregado	20.098	22.252	25.017	25.911	28.449	32.196	33.320
Impuestos a la importación	4.560	5.555	6.287	5.084	7.044	8.498	8.167
Servicios financieros medidos indirectamente	3.234	3.848	4.338	4.274	4.259	5.503	6.926

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

CUADRO N° 5: ESTIMACIÓN DEL PBI POR SECTORES En % del PBI			
Año	Sector Primario	Sector Secundario	Sector Terciario
2006	6,95%	25,63%	60,92%
2007	6,87%	25,47%	60,97%
2008	6,32%	24,86%	61,77%
2009	5,48%	24,35%	63,24%
2010	6,07%	24,17%	62,35%
2011	5,44%	24,39%	62,51%
2012	4,87%	23,83%	63,90%

Fuente: Elaboración propia en base a Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

CUADRO N°6: FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION En porcentaje del PBI			
Año	Ahorro externo	Ahorro interno	Inversión bruta interna fija
2006	-3,40	23,03	23,35
2007	-2,43	24,21	24,20
2008	-1,65	25,12	23,29
2009	-3,18	21,20	20,92
2010	-0,50	24,46	22,00
2011	0,27	26,15	22,57
2012	-0,11	23,99	21,78

Fuente: Elaboración propia en base a Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

CUADRO N°7: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS 1992-2016. En millones de dólares.			
Año	Exportaciones totales	Importaciones totales	Saldo comercial
1992	12.235	14.872	-2.637
1993	13.118	16.784	-3.666
1994	15.839	21.590	-5.751
1995	20.963	20.122	841
1996	23.811	23.762	49
1997	26.431	30.450	-4.019
1998	26.434	31.377	-4.944
1999	23.309	25.508	-2.200
2000	26.341	25.280	1.061
2001	26.543	20.320	6.223
2002	25.651	8.990	16.661
2003	29.939	13.851	16.088
2004	34.576	22.445	12.130
2005	40.387	28.687	11.700
2006	46.546	34.154	12.393
2007	55.980	44.707	11.273
2008	70.019	57.462	12.556
2009	55.672	38.786	16.886
2010	68.187	56.793	11.395
2011	83.950	73.937	10.013
2012	80.927	68.508	12.419
2013	75.963	74.442	1.521
2014	68.404	65.736	2.668
2015	56.784	60.203	-3.419
2016	57.879	55.911	1.968

Fuente: INDEC.

CUADRO N° 8: ESTIMACIÓN DEL BALANCE DE PAGOS Cuadro Resumen. En millones de dólares.								
	1992	1995	1998	2001	2004	2007	2010	2012
Cuenta corriente	-5.558	-5.104	-14.465	-3.780	3.213	7.355	1.360	-56
Mercancías	-1.396	2.257	-3.097	7.385	13.265	13.456	14.266	15.371
Exportaciones FOB	12.399	21.162	26.434	26.543	34.576	55.980	68.134	80.928
Importaciones FOB	13.795	18.804	29.531	19.158	21.311	42.525	53.868	65.555
Servicios	-2.557	-3.436	-4.444	-3.863	-1.331	513	-1.160	-3.581
Exportaciones de s/ reales	2.984	3.826	4.854	4.627	5.288	10.363	13.648	15.076
Importaciones de s/ reales	5.542	7.262	9.298	8.490	6.619	10.876	14.808	18.657
Rentas	-2.394	-4.622	-7.387	-7.727	-9.282	-5.941	-11.341	-11.452
Renta de la Inversión	-2.405	-4.635	-7.383	-7.731	-9.243	-5.869	-11.279	-11.397
Intereses	-1.480	-2.541	-5.090	-7.473	-6.956	-628	-2.687	-3.151
Ganados	2.014	3.834	5.257	4.689	2.818	5.073	1.718	1.584
Pagados	3.494	6.375	10.347	12.162	9.774	5.701	4.404	4.736
Utilidades y Dividendos	924	-2.094	2.293	-258	-2.286	-5.241	-8.593	-8.246
Ganados	325	525	869	635	861	1.487	941	618
Pagados Otras	1.259	2.619	3.162	893	3.148	6.728	9.534	8.863
Rentas	11	12	-5	4	-39	-72	-62	-55
Transferencias corrientes	789	597	464	424	561	353	-405	-395
Cuenta Capital y Financiera	9.169	7.701	18.354	-5.442	1.574	5.680	3.406	-1.630
Sector Bancario	1.305	4.692	3.505	11.588	-3.097	1.583	-2.679	-1.649
BCRA	288	1.922	-512	10.743	-1.990	1.493	-2.910	-2.000
Otras entidades financieras	1.017	2.770	4.017	845	-1.107	90	231	351
Sector Público no Financiero	796	5.855	9.361	-3.388	4.974	2.404	2.459	-3.950
Gobierno Nacional	1.352	6.325	9.525	-2.926	5.043	2.158	736	-4.174
Gobiernos Locales y otros	43	394	149	-59	191	448	1.784	261
Sector Privado No Financiero	599	864	-213	-404	-260	-202	-61	-36
Errorres y Omisiones Netos	7.053	-2.860	5.414	-13.798	-499	1.572	3.534	3.921
Variación de Reservas Internac.	-337	-2.699	-451	-2.861	533	63	-606	-1.618
Reservas Internacionales del BCRA	3.274	-102	3.438	-12.083	5.319	13.098	4.157	-3.305
Ajuste por tipo de pase	3.105	-69	3.442	-12.005	5.527	14.139	4.222	-3.086
Reservas Internacionales del BCRA	-169	33	4	79	208	1.041	65	219
ITEM DE MEMORANDUM	14.982	20.200	31.377	20.320	22.445	44.708	56.502	68.508

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales - Ministerio de Economía.

CUADRO N° 9: EXPORTACIONES FOB. DE ARGENTINA POR TIPO DE BIEN								
En millones de dólares.								
Concepto	1992	1995	1998	2001	2004	2007	2010	2012
Productos Primarios	3.493	4.816	6.604	6.053	6.852	12.486	15.148	18.875
Animales vivos	9	98	19	17	11	28	26	27
Pescados y Mariscos sin Elaborar	311	498	526	709	477	662	900	982
Miel	52	70	89	72	122	134	173	215
Hortalizas, Legumbres sin Elaborar	171	269	461	234	199	405	637	694
Frutas Fresca	286	417	492	506	548	921	1.072	1.000
Cereales	1.548	1.863	3.042	2.448	2.690	4.661	4.622	9.488
Semillas y Frutos Oleaginosos	790	885	1.052	1.401	1.832	3.696	5.338	3.783
Tabaco sin Elaborar	143	101	130	162	184	259	292	369
Lana Sucia	41	86	40	30	41	58	58	41
Fibra de Algodón	77	433	224	73	11	9	75	107
Resto Primarios	65	97	89	54	71	165	136	141
Manufacturas Origen Agropecuario	4.837	7.473	8.761	7.460	11.926	19.213	22.668	26.580
Carnes	767	1.229	830	365	1.230	1.822	1.895	1.929
Pescados y Mariscos Elaborados	247	416	386	238	322	421	420	321
Productos Lácteos	34	259	313	284	525	639	873	1.273
Otros Productos de Origen Animal	10	16	16	12	30	65	68	65
Frutas Secas o Congeladas	24	28	32	31	63	142	131	146
Té, Yerb Mate, Especies, etc.	47	67	84	67	61	89	141	178
Productos de Molinería	51	90	165	145	92	430	916	1.169
Grasas y Aceites	1.109	2.097	2.734	1.637	3.163	5.493	5.192	5.912
Azúcar y Artículos de Confeitería	65	122	136	121	147	223	436	458
Preparados de Legumbres y Hortalizas	260	321	319	325	444	837	949	1.361
Bebidas, Líquidos Alcohólicos y Vinagre	64	165	231	210	275	589	850	1.019
Residuos y desp. de la Industria Alimenticia	1.459	1.254	2.006	2.628	3.845	6.199	8.783	10.899
Extractos Curtientes y Tintóreos	40	40	46	40	35	54	313	370
Pieles y Cueros	476	937	812	820	837	1.006	1.034	879
Lanas Elaboradas	92	116	69	101	135	175	172	158
Resto M.O.A.	91	316	582	438	721	1.029	495	444
Manufacturas de Origen Industrial	2.823	6.503	8.624	8.306	9.616	17.333	23.846	26.802
Productos Químicos y Conexos	533	972	1.370	1.432	2.018	2.938	4.542	5.625
Materias Plásticas Artificiales	148	341	380	629	941	1.203	1.346	1.380
Caucho y sus Manufacturas	40	129	162	151	191	340	386	391
Manuf. de Cuero, Marroquinería, etc.	79	138	80	78	103	132	40	44
Papel, Cartón, Imprenta y Publicaciones	127	414	408	358	482	626	717	522
Textiles y Confecciones	122	384	321	264	272	329	355	328
Calzados y sus Componentes	52	102	68	18	20	34	30	34
Manuf. de Piedras, Yeso y Cerámicos	71	110	114	91	123	164	192	185
Piedras y Metales Preciosos y Manuf.	4	23	30	104	140	583	2.258	2.541
Metales Comunes y sus Manufacturas	644	1.214	1.235	1.445	1.712	2.817	2.649	2.791
Máq. y Aparatos, Material Eléctrico	518	983	1.110	1.125	1.063	1.976	2.200	2.346
Material de Transporte	365	1.240	3.033	1.982	2.060	5.319	7.985	9.514
Vehículos de navegación (aire, mar y ríos)	40	68	69	232	47	396	669	466
Resto MOI	80	385	245	397	444	477	478	632
Combustibles y Energía	1.082	2.169	2.444	4.725	6.181	6.949	6.525	6.365
TOTAL	12.399	13.269	16.023	21.162	24.043	26.430	26.441	23.333

Fuente: INDEC.

CUADRO N° 10: EXPORTACIONES FOB DE ARGENTINA POR DESTINO (2006-2012). En millones de dólares.									
	MERCOSUR	NAFTA	UE	CHINA	RESTO	PARTICIPACIÓN PORCENTUAL			
						MERCOSUR	NAFTA	UE	RESTO
2006	9.938	6.076	8.121	3.476	18.935	21,82	13,34	17,83	49,20
2007	12.450	6.136	9.901	5.170	22.323	22,24	10,96	17,69	49,11
2008	16.123	7.209	13.173	6.355	27.159	23,03	10,30	18,81	47,86
2009	13.833	5.082	10.259	3.666	22.831	24,85	9,13	18,43	47,60
2010	17.133	6.300	11.186	5.799	27.769	25,13	9,24	16,40	49,23
2011	20.707	7.616	14.165	6.238	35.225	24,67	9,07	16,87	49,39
2012	19.559	6.967	11.295	5.001	35.799	24,88	8,86	14,37	51,89

Fuente: INDEC.

CUADRO N° 11: IMPORTACIONES CIF POR TIPO DE BIEN (2005-2012) En millones de dólares.								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Bienes de Capital	7.092	8.304	10.698	12.958	8.844	11.738	14.022	12.173
Bienes Intermedios	10.149	11.694	15.162	20.028	12.395	17.687	21.793	19.997
Combustibles	1.545	1.732	2.845	4.333	2.626	4.765	9.413	9.266
Piezas y Accesorios p/Bienes de Capital	4.858	6.175	7.826	9.638	6.979	11.459	14.919	14.126
Bienes de Consumo	3.309	4.092	5.352	6.518	5.295	6.520	7.988	7.267
Vehículos Automotores de Pasajeros	1.603	2.038	2.710	3.875	2.514	4.482	5.592	5.385
Resto	132	119	115	113	133	142	209	301
Total	28.687	34.154	44.707	57.462	38.786	56.793	73.937	68.514

Fuente: INDEC.

CUADRO N° 12: IMPORTACIONES CIF POR ORIGEN (2003-2012). En millones de dólares.									
	MERCOSUR	NAFTA	UE	CHINA	RESTO	PARTICIPACIÓN PORCENTUAL			
						MERCOSUR	NAFTA	UE	RESTO
2000	35.158	2.590	2.820	720	2.563	37,24	18,70	20,36	23,70
2004	8.174	4.319	4.266	1.402	4.285	36,42	19,24	19,00	25,34
2005	10.909	4.991	4.868	2.237	5.682	38,03	17,40	16,97	27,60
2006	12.556	5.588	5.848	3.122	7.040	36,76	16,36	17,12	29,75
2007	16.038	6.972	7.443	5.093	9.162	35,87	15,59	16,65	31,89
2008	19.997	8.892	9.043	7.104	12.426	34,80	15,48	15,74	33,99
2009	12.866	6.588	6.398	4.823	8.111	33,17	16,98	16,50	33,35
2010	18.972	8.351	9.761	7.649	12.059	33,41	14,70	17,19	34,70
2011	22.919	10.939	11.615	10.573	17.891	31,00	14,80	15,71	38,50
2012	19.081	11.178	12.309	10.030	15.916	27,85	16,31	17,97	37,87

Fuente: INDEC.

CUADRO N° 13- SECTOR PÚBLICO NACIONAL NO FINANCIERO BASE CAJA							
En millones de pesos.							
	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I. Ingresos Corrientes	158.216	163.801	218.461	260.045	350.296	434.787	550.190
- Ingresos Tributarios	124.226	109.366	148.560	150.228	206.249	264.005	329.553
- Contrib. a la Seguridad Social	25.606	44.721	54.694	77.064	100.962	133.680	174.388
- Ingresos no Tributarios	3.721	3.936	4.728	5.731	7.639	10.559	13.205
- Ventas de Bs. y Serv. de las Adm. Púb.	615	751	910	1.152	1.422	1.600	1.884
- Ingresos de Operación	0	0	0	0	0	0	0
- Rentas de la Propiedad	3.254	4.272	8.285	15.750	32.133	23.390	28.757
- Transferencias Corrientes	609	511	534	9.924	1.081	278	318
- Otros Ingresos	173	184	173	42	810	1.275	2.085
II. Gastos Corrientes	130.438	134.875	180.903	231.350	301.781	411.999	544.181
- Gastos de Consumo y Operación	19.185	25.075	32.761	45.247	63.435	81.888	104.207
Remuneraciones	143.251	8.615	24.687	33.777	48.043	61.196	79.133
Bienes y Servicios	4.859	6.411	8.073	11.460	15.380	20.673	25.051
Otros Gastos	2	49	1	10	13	19	24
- Rentas de la Propiedad	11.548	16.468	17.897	24.462	22.103	35.591	51.275
Intereses	11.542	16.423	17.874	24.417	22.047	35.584	51.190
* Intereses Deuda Interna	3.744	5.813	6.660	11.086	9.098	14.897	21.242
* Intereses Deuda Externa	7.797	10.609	11.214	13.331	11.793	20.687	29.948
Otras Rentas	6	45	23	45	56	7	86
- Prestaciones de la Seguridad Social	32.190	50.461	64.552	83.240	107.068	147.085	204.617
- Otros Gastos Corrientes	235	982	2.353	2.535	5.396	10.673	21.499
- Transferencias Corrientes	66.992	41.387	61.692	74.118	101.994	133.943	155.981
Al Sector Privado	17.640	28.323	45.336	52.476	75.889	103.586	119.473
Al Sector Público	49.033	12.711	15.906	21.245	25.602	29.368	35.474
* Provincias y CABA	45.040	6.670	7.536	10.804	12.423	11.961	12.344
Recursos Coparticipados	34.413	-	-	-	-	-	-
Garantía Acuerdo Prov.	0	-	-	-	-	-	-
Leyes Especiales	3.972	-	-	-	-	-	-
Resto	6.655	-	-	-	-12.215	-16.398	-21.031
* Universidades	3.898	5.212	7.298	9.585	964	1.009	2.100
* Otras	95	829	1.072	855	503	990	1.035
Al Sector Externo	319	354	450	397	6	5	19
- Otros Gastos	11	54	15	11	48.515	22.787	6.008
III. Ahorro Corriente (I-II)	27.77	28.926	37.558	28.695	193	57	212
IV. Recursos de Capital	305	273	673	169	33	1	1
- Privatizaciones	7	49	0	8	160	56	211
- Otros	298	224	673	162	45.640	53.507	61.784
V. Gastos de Capital	16.460	19.903	23.576	35.996	17.416	24.441	30.163
- Inversión Real Directa	5.389	7.465	10.607	15.490	27.536	28.222	31.035
- Transferencias de Capital	9.713	9.710	11.243	19.310	21.049	23.028	24.583
Provincias y CABA	7.438	6.953	7.754	15.621	-	-	-
* Leyes Especiales	1.066	-	-	-	-6.487	-5.194	-6.452
* Resto	6.372	-2.757	-3.489	-3.689	688	843	586
Otras	2.275	2.728	1.726	1.195	6	20	0
- Inversión Financiera	1.357	0	19	8	682	823	586
A Provincias y CABA	78	2.728	1.707	1.187	438.285	554.746	718.488
Resto	1.279	198.711	269.780	319.529	413.170	549.825	722.862
VI. Ingresos Totales	183.128	172.992	237.251	302.244	438.285	554.746	718.488
VII. Gastos Totales	159.963	25.719	32.529	17.286	3.035	-30.664	-55.565
VIII. Resultado Global (VI-VII)	23.165	9.248	14.655	-7.139	413.170	549.825	722.862
IX. Resultado S/Privatizaciones	11.616	172.992	237.251	302.244	25.11	54.921	-4.374
X. Gastos Primarios (*)	159.963	25.719	32.529	17.286	25.08	24.920	-4.375
XI. Superavit Primario Total (VI-X)	23.165	25.670	32.529	17.278			
XII. Superavit Primario Sin Privatiz.	23.158						

(*) Incluye pago de intereses.

Fuente: Secretaría de Hacienda, Ministerio de Economía.

CUADRO Nº 14: PRESIÓN TRIBUTARIA							
En % del PIB							
CONCEPTO	1993	1997	2001	2004	2008	2010	2012(*)
Sobre la renta, las utilidades y las ganancias de capital	2,03	2,9	3,99	5,26	5,3	5,44	6,47
Personas físicas	0,57	0,92	1,38	1,39	1,71	1,66	2,52
A las ganancias	0,54	0,89	1,35	1,38	1,7	1,65	2,51
Premios Juegos de azar y concursos deportivos	0,03	0,04	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01
Cooperaciones y otras empresas	1,35	1,78	2,32	3,64	3,29	3,51	3,79
A las Ganancias	1,16	1,76	2,11	3,36	3,2	3,4	3,72
Activos	0,19	0,02	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Ganancia mínima presunta	-	-	0,2	0,27	0,1	0,11	0,07
Otros sobre la renta. No clasificables	0,11	0,2	0,29	0,24	0,3	0,26	0,17
A las Ganancias							
Beneficiarios del exterior	0,11	0,2	0,29	0,24	0,3	0,26	0,17
Sobre la propiedad	0,16	0,21	1,43	2,13	2,26	2,26	2,41
Impuestos recurrentes sobre la riqueza neta	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01
Cooperaciones y otras empresas	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01
Impuestos sobre las transacciones financieras y de capital	0,09	0,04	1,12	1,74	1,93	1,9	2,06
Transferencias de inmuebles	0,02	0,02	0,02	0,02	0,04	0,04	0,03
Créditos y Débitos en Cuenta Corriente	-	-	1,09	1,72	1,89	1,86	2,03
Selos	0,06	0,02	0,02	0	0	0	0
Otros impuestos recurrentes sobre la propiedad	0,06	0,17	0,29	0,37	0,33	0,36	0,34
Bienes personales	0,06	0,17	0,29	0,37	0,33	0,36	0,34
Internos sobre bienes y servicios	8,9	9,22	8,09	9,04	9,43	9,98	10,79
Impuestos generales sobre bienes o servicios	6,88	6,99	5,71	6,92	7,77	8,07	8,8
Al valor agregado	6,88	6,99	5,71	6,92	7,77	8,07	8,8
Impuestos selectivos	1,90	2,09	2,09	2,07	1,59	1,82	1,89
Cigarrillos	0,68	0,58	0,65	0,66	0,45	0,48	0,48
Bebidas alcohólicas	0,02	0,01	0,01	0,02	0,01	0,02	0,02
Cerveza	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,01	0,02
Bebidas analcohólicas	0,09	0,01	0,03	0,04	0,04	0,03	0,04
Vehículos	(-)	0,04	(-)	(-)	(-)	(-)	0,01
Combustibles líquidos y gas	0,87	1,34	1,27	1,2	0,94	1,06	1,19
Energía eléctrica	0,06	0,06	0,08	0,06	0,05	0,04	0,03
Otros	0,17	0,05	0,03	0,07	0,07	0,17	0,11
Sobre el comercio y las transacciones internacionales	1,07	0,99	0,64	3,05	4,39	3,98	3,64
Derechos de importación	1,03	0,97	0,59	0,73	0,87	0,79	0,77
Derechos aduaneros	0,54	0,83	0,57	0,71	0,85	0,78	0,75
Estadística de importación	0,49	1,13	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02
Derechos de exportación	0,01	(-)	0,02	2,29	3,49	3,16	2,83
Aportes y contribuciones a la Seguridad Social	5,58	3,79	3,23	3,04	5,09	7,1	8,31
RECAUDACIÓN BRUTA IMPUESTOS NACIONALES	18,26	17,13	17,5	22,67	26,63	28,93	31,83
RECAUDACIÓN NETA IMPUESTOS NACIONALES	17,9	16,9	17,3	22,32	26,35	28,72	31,74
IMPUESTOS PROVINCIALES	3,72	3,72	3,64	4,04	4,4	4,76	5,63
RECAUDACIÓN BRUTA TOTAL	21,98	20,85	21,14	26,7	31,03	33,69	37,47
RECAUDACIÓN NETA TOTAL	21,62	20,62	20,94	26,36	30,75	33,48	37,37

*) Datos provisorios.
Fuente: Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal del MECON.

TERCERA PARTE

Algunos problemas de la economía argentina

Distribución del ingreso

VIII.1 La distribución del ingreso

Hemos visto hasta acá que la riqueza generada en el proceso de producción de un sistema económico en un año se puede medir de tres formas alternativas: Producto Bruto Interno (P.B.I.), Valor Agregado (V.A.) e Ingreso (Y). A continuación veremos cómo está distribuida esa riqueza al interior del sistema, veremos en particular el caso de la Argentina y compararemos con otros países.

En primera instancia, veremos la retribución que reciben cada uno de los factores productivos durante el proceso de producción. Luego, comentamos que las familias reciben este ingreso por ser los propietarios de los factores, teniendo en cuenta que cada familia posee distintos factores y también distinta cantidad y combinación de ellos, con lo cual observaremos familias de altos, bajos y medios ingresos. Las familias, con su ingreso, se dirigen al mercado para adquirir bienes y servicios, con lo cual se apropian de los productos. Quedan así determinados tres “momentos” en los que podemos estudiar el reparto de lo generado durante el año:

A) Distribución funcional del ingreso, donde consideramos las remuneraciones que le corresponden a cada uno de los factores productivos.

B) Distribución personal o familiar del ingreso, donde observamos el ingreso por personas o familias proveniente de la propiedad de factores.

C) Reparto del producto, instancia donde las familias se apropian de los bienes y servicios en el mercado.

Es necesario analizar algunas cuestiones vinculadas a la estructura económica del sistema que influyen decididamente sobre la distribución del ingreso.

En primer lugar, consideremos la dotación de factores, es decir, la cantidad de capital, de recursos naturales y trabajo. Esta cuestión es sustancial porque en el proceso productivo los factores se combinan en determinadas proporciones para generar el producto: utilizada una determinada cantidad de capital es necesaria una determinada cantidad de mano de obra y de recursos naturales para poner en funcionamiento el aparato productivo.

Si la dotación o cantidad de factores disponibles en la sociedad se encuentran en una proporción distinta a como se combinan en el proceso productivo, el factor cuya cantidad sea excesiva quedará en alguna magnitud desocupado y, por lo tanto, su remuneración será baja. Veamos un ejemplo, si los factores se combinan en el proceso productivo en una proporción de tres unidades de capital, una de recursos naturales y una de trabajo y la cantidad disponible en la sociedad es de tres unidades de capital, una de recursos naturales y dos de trabajo; una unidad de factor trabajo quedará desocupada y la redistribución del trabajo será menor que en una sociedad donde la cantidad de factores disponibles sea de tres de capital, una de recursos naturales y una de trabajo.

La distribución del ingreso está también influida por la tecnología utilizada en cada país; no sólo se combinan de acuerdo a la cantidad de factores, sino también en función de la tecnología, ya que ésta

determina la proporción en que se combinan. La tecnología puede ahorrar la utilización de algún factor, son habituales técnicas que economizan factor productivo trabajo, con lo cual su remuneración tenderá a disminuir. Cada país intenta desarrollar técnicas capaces de sustituir el factor productivo que le es escaso, por ejemplo Japón desarrolla técnicas para la producción de alimentos con la menor utilización de recursos naturales posibles.

Un tercer punto de importancia es el grado de concentración en la propiedad de los factores. Una elevada concentración en la propiedad de un factor implicará una oferta también concentrada y su remuneración será mayor que en casos de propiedad más diversificada. No es lo mismo, por ejemplo, numerosos propietarios de tierras de mediana extensión en la pampa húmeda, que pocos propietarios para toda la extensión de tierras; cada situación influye en la oferta de recursos naturales y en la contratación de los otros factores de forma diferente.

Otro factor que influye es el grado de sindicalización de trabajadores y empresarios. Son las asociaciones de trabajadores y las cámaras de empresarios aglutinando, en el primer caso, la oferta del factor trabajo y la demanda de dicho factor en el segundo. Sociedades con escasa sindicalización de sus trabajadores implicará menores remuneraciones para éstos.

Por último, el sector público, a través de distintas políticas (difusión de la educación, sistema tributario, planes de construcción, etc.), también influye en las remuneraciones y nivel de utilización que logren los factores.

VIII. 2 Distribución Funcional del Ingreso

En el aparato productivo se genera el flujo nominal que tiene como destino la retribución a los factores trabajo, capital y recursos naturales. Éstos reciben salarios, rentabilidad y renta respectivamente y, además, la distribución de los beneficios extraordinarios. La dis-

tribución en estos cuatro conceptos supone la existencia de un mercado de factores productivos muy avanzado, en el cual se encuentran claramente separadas las figuras del trabajador, de los propietarios de capital y de los propietarios de recursos naturales. Para los casos de unidades productivas donde no se puedan diferenciar los propietarios de los factores, se considera remuneración «mixta», sin distinguir ingresos por trabajo o propiedad de capital y recursos naturales.

La participación de cada factor en el ingreso está dada por la cantidad empleada del factor y por su remuneración media. Esto es, la cantidad de trabajo empleada por el salario medio de la economía, la cantidad de capital por la rentabilidad media y la cantidad de recursos naturales por la renta media y, en cada caso, más la participación que cada factor tenga sobre los beneficios extraordinarios.

Las remuneraciones medias de cada factor quedan determinadas en el mercado de factores productivos y están influidos por distintas variables. Como comentamos inicialmente, la cantidad de factores con que cuenta el sistema económico tendrá una gran influencia ya que, como la producción se realiza combinando dichos factores (que actúan complementariamente), la escasez de alguno de ellos implicará una oferta pequeña con lo cual su remuneración media será alta y también implicará que el otro factor (supongamos abundante) no sea empleado en su totalidad; al existir más oferta que demanda su remuneración media será baja. Considerando, por ejemplo, un sistema con escaso capital y abundante trabajo respecto a otro, tendrá pleno empleo del factor capital y empleo parcial del factor trabajo, mientras que el otro sistema con más capital y menos trabajo, puede lograr emplear todo el capital y también todo el trabajo. En el segundo caso existirá una remuneración media menor al capital y mayor al trabajo que en el primero. Lo mismo vale para la dotación de tierras y la relación respecto a los otros dos factores.

Es importante notar que el avance tecnológico implica que se vaya modificando la combinación de factores en el proceso productivo, con lo cual esta cuestión también tiene una importancia central en

la determinación del empleo de cada factor y en su remuneración media. En general, el avance tecnológico provoca la sustitución del empleo del factor trabajo; así, la demanda de trabajo disminuye ocasionando una menor cantidad de trabajo ocupado y también una caída en su remuneración.

CUADRO N° 1: DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO									
AÑO	% EN RL PBI			% EN EL Y NACIONAL BECCARÍ A Y ORSATTI	AÑO	% EN EL PBI			% EN EL Y NACIONAL BECCARÍ A Y ORSATTI
	FIDE	Llach y Sanchez	Sbarra MITre			Fide	Llach y Sanchez	Sbarra Mitre	
1970	43	43	46	43	1980	35	37	41	39
1971	43	43	48	44	1981	33	32	35	38
1972	40	40	44	41	1982	22		31	26
1973	43	43	47	44	1983	29			34
1974	45	45	49	45	1984	36			40
1975	43	43	45	40	1985	32			38
1976	30	28	33	25	1986	35			44
1977	25	27	28	26	1987	33			37
1978	28	30	33	33	1988	29			32
1979	31	32	38	34	1989	24			28

Fuente: Distribución del ingreso en la Argentina. Explorando lo sucedido desde mediados de los setenta. Luis Beccaría. Desarrollo Económico N° 123, octubre - diciembre de 1991. Volumen 31.

La estructura de propiedad de los factores es otra causa importante en la determinación de la distribución funcional. Antes de considerar su influencia vale aclarar que personas que trabajan al frente de sus propiedades, implica que éstas no son “llevadas” al mercado, pero a los efectos del análisis se debe considerar como una demanda implícita de dichos factores.

Una estructura de la propiedad de la tierra en donde prevalecen las grandes extensiones implicará poca demanda de factor trabajo, ya que es probable que una fracción del campo no se utilice productivamente. También la concentración de la propiedad del capital en grandes empresas genera menor demanda de trabajo que las pequeñas y medianas empresas. Además, las grandes empresas dificultan la

aparición de nuevas empresas y pueden provocar la eliminación de empresas pequeñas.

Otro elemento importante a considerar, que influye en el nivel de empleo y remuneración del factor trabajo y en la rentabilidad de las empresas, es la forma en que se presentan en el mercado. Por un lado, los trabajadores pueden estar agrupados en sindicatos lo que les da un poder de negociación mayor. Esto es habitual en los países desarrollados y también en nuestro país, donde, después de muchos años de avances y retrocesos, se han logrado las convenciones colectivas de trabajo; allí se discuten las condiciones de contratación que no pueden ser menores a las establecidas en la legislación vigente.

Durante la década de 1990 se estudiaron y aprobaron leyes que flexibilizaban estas normas permitiendo a las empresas contratar trabajadores temporariamente, sin estar encuadrados en ningún agrupamiento (profesional, administrativo, tornero, etc.), sin duración definida, con menor costo por despidos, reducción en las contribuciones patronales a la previsión social y otras. Esta concepción de flexibilización tiene uno de sus orígenes en el ejemplo de los países del sudeste asiático (Corea, Taiwán, Malasia, Singapur, etc.), que han logrado altas tasas de crecimiento durante la década del '80 y no contaban con ninguna regulación del mercado laboral y otro origen en los procesos de desregulación aplicados en Inglaterra y Chile. La situación actual está caracterizada por la influencia de China, India y otros países del sudeste asiático, ya que proveen una gran oferta de mano de obra a muy bajo costo (entre U\$S 50 y U\$S 200) y en condiciones de muy alta explotación. Esta situación se puede considerar como una "flexibilización laboral" a escala mundial.

En este caso, como en otros problemas de nuestra economía, sería conveniente elaborar propuestas de política económica en base a nuestra historia, características socioeconómicas y estructura productiva para acercarnos al pleno empleo de los factores.

Por último, el distinto grado de preparación de los trabajadores implicará distintas situaciones en el mercado laboral. En los países

subdesarrollados es abundante el caudal de personas sin preparación, lo que causa una segmentación del mercado en donde las tasas de ocupación son más elevadas para los segmentos de mayor calificación así como las mayores remuneraciones.

Vayamos ahora a nuestro país para observar cómo evolucionó la participación de los asalariados en el ingreso.

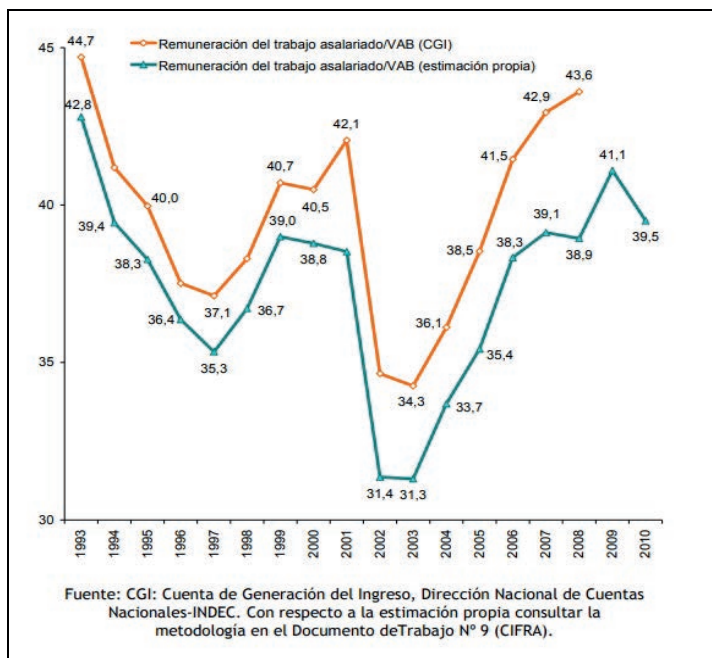
El comportamiento que registró tanto el empleo asalariado como las remuneraciones reales, provocó una significativa caída en la participación de los asalariados en el PBI. Podemos observar en las estimaciones de distintas fuentes los puntos más llamativos. En primer lugar, la participación de los asalariados llegó a un máximo para 1974, donde coinciden los cuatro estudios. Recordemos que en ese año se alcanzó el pleno empleo de la fuerza laboral. Un segundo momento destacable es el año 1976, cuando se produjo una brusca caída de la participación de los trabajadores¹ que ya había comenzado en 1975 a raíz de la primera hiperinflación en la Argentina. El tercer momento a resaltar es el período 1980-1982, cuando la política económica del gobierno militar entró en crisis y se produjo un máximo en el cierre de empresas y también un aumento considerable en la desocupación. (Cuadro N°1).

Por último, el año 1989 muestra otra espectacular caída de la participación de los asalariados a raíz de la entrada a la etapa de hiperinflación más violenta de la historia argentina. Al no existir una serie elaborada con la misma metodología que las presentadas en el Cuadro N°1, los últimos años los podemos analizar por separado, de acuerdo al Documento de Trabajo N°10 del Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA), cuyos datos se muestran en el Gráfico N°1. La participación de la masa salarial en el P.B.I. se fue reduciendo desde 1993 (42,8%) hasta 1997 (35,3).

1 Con el golpe militar de 1976 se disolvieron todos los sindicatos, se realizó una violenta represión política, se congelaron los salarios por noventa días mientras los demás precios se mantenían libres y se suspendieron las negociaciones colectivas entre empresarios y trabajadores.

A partir de este año se produce una recuperación hasta 1999 (39%) básicamente explicada por una recuperación en el empleo y en el último tramo por la deflación que comenzaba a anticipar la crisis. Esto provocó una fuerte caída para 2002 (31,4%) y 2003 (31,3%) para, a partir de ese momento recuperarse hasta 2009 (41,1%), fundamentalmente explicado por la generación de empleo. Para 2010 (39,5%) los efectos de la inflación empezaron a poner límite en la recuperación de la participación de la masa salarial en el P.B.I.

Gráfico N°1: Participación de la masa salarial en el PBI a precios corrientes (1993-2009)



VIII. 3 Distribución Personal del Ingreso

Las personas reciben ingresos por ser las propietarias de los factores productivos. Una vez efectuada la distribución a cada factor productivo, cada persona recibirá de acuerdo al tipo y a la cantidad de factores que posea.

La distribución personal consiste en ordenar por capas, de acuerdo al nivel de ingresos, a la población del país. Anteriormente comentamos las cuestiones que influyen en la distribución del ingreso en forma funcional, ahora analizaremos las causas más importantes en la determinación de la distribución personal del ingreso.

En principio, podemos dividir a una sociedad en tres estratos: estrato A, sector de altos ingresos, que perciben ingresos, fundamentalmente, por la propiedad de capital y recursos naturales. Estrato M, sectores de medianos ingresos que son, generalmente, trabajadores calificados o pequeños propietarios de capital y recursos naturales y estrato B, sector de bajos ingresos cuyo origen es básicamente la propiedad de factor trabajo no calificado.

Las variables que tienen mayor influencia sobre la distribución personal del ingreso son la concentración en la propiedad del capital y los recursos naturales y el valor de mercado de las distintas modalidades del factor trabajo: calificado y no calificado.

Las diferencias entre los estratos A y M son representantes directas de la estructura de la propiedad. A mayor concentración de la propiedad, las distancias serán mayores. También, dentro del estrato M, existirán diferencias vinculadas fundamentalmente al grado de preparación, responsabilidad de la función a desempeñar, tiempo de servicio, etc.

Los integrantes del estrato B están desprovistos totalmente de preparación y de propiedades². Las distancias entre el estrato M

2 En los países subdesarrollados pertenecen a esta clase los minifundistas: pequeños propietarios rurales.

y el estrato B están influidas por las oportunidades de acceso a la educación. En general, en los países subdesarrollados dicho acceso es dificultoso, con lo cual el contingente de trabajadores calificados es pequeño y el de trabajadores no calificados muy abundante, por lo que las diferencias de ingreso son considerables. En la Argentina el sistema educativo está mucho más difundido que en otros países subdesarrollados, por lo tanto, es más abundante el trabajo calificado con respecto a otros países de América Latina. El estrato B difiere del M por tener poco o nulo acceso al sistema educativo o a cualquier otro mecanismo de preparación. También se explica la diferencia por el hecho de que miembros del estrato M poseen vivienda propia, lo cual se puede considerar como un ingreso implícito, y los miembros del estrato B en general no poseen vivienda.

Las diferencias dentro del estrato B están causadas, básicamente, por el tipo de tarea realizada, poderío de la organización sindical a la que se pertenece, sector de actividad (primario, secundario o terciario) o región (polo dinámico o región decadente) en la que se desempeña el trabajador.

Veamos la distribución personal para la Argentina. Los cambios ocurridos en el nivel de empleo y en el nivel ocupacional no solo afectaron la distribución funcional sino que también impactaron en la distribución personal ampliando las brechas entre las familias de estrato A, M y B.

El Cuadro N° 2 muestra la participación en el ingreso de los hogares de estrato A, M y B, tomando, para formar el estrato B, desde el hogar más pobre hasta llegar al 30% de las familias, para el estrato M, a partir de B todos los hogares hasta acumular el 60% de las familias y el estrato A, el 10% de los hogares más ricos. Las cifras son, para el período 1974-2010 para el Gran Buenos Aires, provenientes de la encuesta permanente de hogares realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

El Cuadro N° 2 nos muestra que la distribución personal se tornó cada vez más regresiva, en el período 1974-2001, con momentos que

merecen ser resaltados. Además, es conveniente aclarar que es probable que el grado de desigualdad resulte mayor que el medido a través de la encuesta, a raíz de que existe subdeclaración de los ingresos y que ésta suele ser más elevada a medida que se trate de familias de mayores ingresos.

CUADRO N° 2: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO PER CAPITA FAMILIAR En porcentaje			
	B (30%)	M (60%)	A (10%)
1974	12,6	61,1	26,3
1980	10,6	60,2	29,2
1982	10,7	55,7	33,7
1988	8,4	57,6	34,0
1991	9,0	54,5	36,5
1995	7,8	55,5	36,7
1998	7,1	55,1	37,8
2001	6,2	54,8	39,0
2004	6,8	56,8	36,4
2007	7,8	57,5	34,7
2010	8,6	59,1	32,3

Fuente: INDEC.

En primer lugar, desde 1974 a 1982, se produjo una caída de 1,9 puntos porcentuales en la participación del estrato B y de 4,4 puntos para el estrato M, mientras que el estrato A, subió 7,4 puntos. El crecimiento en la participación del estrato A es a costa de las otras dos. En este período, que abarca el gobierno militar, se produjo un importante deterioro de los salarios medios reales por las causas que se mencionaron anteriormente, resultando el estrato medio de la sociedad el más perjudicado.

El segundo período es el posterior a 1982, con el advenimiento de la democracia, extendiéndose hasta 1988, durante el cual el estrato B cayó 2,3 puntos de participación y el M subió 1,9 mientras que el estrato A también lo hizo en 0,3 puntos. Es decir, que con la democracia se mantuvo la tendencia regresiva en la distribución, aunque

con menor intensidad, favoreciendo al estrato alto y las capas medias altas (tres últimos deciles).

Este período es el que desembocó en la hiperinflación y, para octubre de 1989, la desigualdad de la distribución llegó al nivel más alto. Durante ese mes, también las remuneraciones reales alcanzaron el valor más bajo de la serie.

Es interesante destacar el comportamiento particular de 1989, donde todos los deciles disminuyeron su retribución respecto de un año antes, en favor del 10% más rico (aumentó su participación en 5,6 puntos), evidenciando la regresividad en la distribución causada por la hiperinflación. A partir de 1991, año en el que se vuelve a una distribución similar a la de 1988 (después de la hiperinflación 1989-90), la regresividad se profundiza en detrimento del estrato B y, el estrato M mantiene su participación y aumenta la del estrato A.

En síntesis, desde la primera medición en 1974, la evidencia empírica demuestra que los estratos bajos nunca dejaron de perder participación, mientras que el estrato alto nunca dejó de ganar (a excepción de la recuperación por la caída de la hiperinflación). Indagando en las causas de este deterioro en la distribución personal del ingreso en los últimos cinco lustros, algunos autores³ encuentran que se trata del resultado de la traumática y contradictoria transformación en el estilo de desarrollo.

En la segunda mitad de los '70, la represión salarial y las reformas liberalizadoras condujeron a la crisis. En los '80, el escenario de crisis en el sector externo y finalmente hiperinflación. Durante la fase de implementación del régimen de convertibilidad, con estabilidad de precios; el cambio tecnológico, la concentración económica, la apertura externa y la aparición del desempleo estructural han sido responsables del aumento de la desigualdad. En esos años además, el incremento de la desigualdad se relaciona con diferencias salariales por nivel educativo -vinculadas a los nuevos requerimientos labora-

3 Altimir y Beccaria, 1999.

les- y la recurrencia a crisis externas de consecuencias regresivas, al afectar en mayor medida a las capas sociales con menor capacidad para superar la recesión: los estratos bajos y medios bajos.

A partir de 2004 se verifica una mejora en la distribución, tanto por el aumento de la participación del estrato B, pasa de 6,8% en 2004 a 8,6% en 2010, como del estrato M, pasa de 56,8% en 2004 a 59,1% en 2010 y en conjunto explica la caída de la participación del estrato A.

Otra estratificación posible y muy utilizada a nivel mundial consiste en dividir a la población en cinco partes iguales ordenadas por nivel de ingresos. Cada quinto de población recibe el nombre de quintil.

Así se incorporan las familias de mayores ingresos hasta llegar al 20% de la población, para conformar el quintil I de ingresos altos; luego las personas siguientes en el nivel de ingreso hasta conformar otro 20% de población conformando el quintil II de ingresos medios altos, el siguiente 20% de población que conforman el quintil III de ingresos medios; las siguientes familias por nivel de ingreso hasta completar otro 20% de población conforman el quintil IV de ingresos medios bajos y, por último, el 20% de población de menores ingresos que conforman el quintil V de ingresos bajos.

En el Cuadro N° 3 observamos la participación de cada quintil en el PBI de la Argentina, el quintil I de mayores ingresos participa del 48,7% del PBI, el quintil II participa del 22,4% del PBI, el quintil III del 14,8% del PBI, el quintil IV del 9,5% y el quintil V participa en 4,6%.

El Cuadro N° 3 también muestra la distribución del ingreso a nivel mundial, así el 20% más rico de la población mundial recibe el 84,6% del PBI mundial (quintil I); el quintil II recibe el 8,4% del PBI mundial; el quintil III recibe el 4,2% del PBI mundial, el quintil IV recibe el 2,1% del PBI mundial y el quintil V recibe el 0,7% del PBI mundial.

De esta estratificación en cinco partes iguales de la población se puede obtener un indicador del grado de desigualdad, que consiste en observar cuántas veces más de ingreso recibe el quintil más rico

respecto al quintil más pobre. Esta diferencia es de 10,58 veces en Argentina y de 120,86 veces en el mundo.

CUADRO N° 3: PARTICIPACIÓN EN EL INGRESO DE CADA QUINTIL DE LA POBLACIÓN En porcentaje del PBI		
QUINTILES	AÑO 2011 -ARGENTINA-	AÑO 2002 -MUNDO-
I	48,7%	84,6%
II	22,4%	8,4%
III	14,8%	4,2%
IV	9,5%	2,1%
V	4,6%	0,7%
	Argentina= 48,7 = 10,58	Mundo= 84,6 = 120,86
	4,6	0,7

Fuente: CEPAL en base a EPH (INDEC, 2011) e Informe sobre Desarrollo Humano (ONU, 2002).

El Cuadro N° 4 considera este indicador para varios países.

Los países desarrollados muestran una muy baja diferencia entre el quintil de mayores ingresos y el de menores ingresos, mientras que Argentina⁴ se encuentra en una situación intermedia. También, como vimos, las disparidades dentro de países subdesarrollados son considerablemente mayores que en los desarrollados. Las causas más importantes que explican estas diferencias son:

1) Los ingresos que corresponden a la propiedad tienen un mayor peso relativo y la estructura de propiedad se encuentra más concentrada en los países subdesarrollados (principalmente la tierra, en países donde las actividades primarias tienen la mayor importancia).

2) En los países desarrollados existe equilibrio relativo -fue así hasta hace algunos años- entre necesidades y disponibilidad de trabajo. En los países subdesarrollados hay excedentes considerables de trabajadores, fundamentalmente, no calificados.

4 Más adelante retomaremos el caso particular de Argentina.

3) Los países subdesarrollados se caracterizan por la existencia de regiones o sectores productivos muy pobres o ineficientes respecto a otras regiones o sectores.

4) La intervención del sector público es mucho más eficaz en países desarrollados en áreas como salud y de cobertura social en general, que en los países subdesarrollados.

De radical importancia es la función del sector público en tratar de disminuir las diferencias entre estratos sociales, a través de la educación, ampliamente difundida en los países desarrollados, o a través de tributaciones progresivas o proporcionales también frecuentes en estos países, mientras no ocurre así en las naciones subdesarrolladas. En estos últimos aspectos, la Argentina es atípica, tiene un sistema educativo bastante difundido (aunque atravesó una profunda crisis durante la década de 1990) y, por otro lado, un sistema tributario regresivo.

CUADRO N° 4: NÚMERO DE VECES DE DIFERENCIA ENTRE EL 20% DE MAYORES INGRESOS Y EL 20% DE MENORES INGRESOS			
Noruega	3,7	Uruguay	9,8
República Checa	3,9	Argentina	10,6
Suecia	4,0	Chile	11,0
Alemania	4,6	México	11,5
Austria	5,0	Guatemala	14,7
Francia	5,3	Venezuela	15,8
Japón	5,4	Paraguay	17,2
Inglaterra	5,5	Brasil	17,5
Canadá	5,8	Colombia	17,8
Italia	6,3	Rep. de Africa Central	18,4
España	7,0	Honduras	23,5
EE.UU	9,0	Sudáfrica	27,6

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial (2011).

Lo notable es la diferencia a nivel mundial: 120 veces de diferencia; en el Cuadro N° 5 se observa su evolución en las últimas décadas en la que se verifica que el grado de desigualdad a nivel mundial ha ido aumentando constantemente. Esta cuestión viene siendo discutida desde hace bastante tiempo y aún hoy perduran opiniones que

sostienen el criterio de la convergencia. Este sostiene que los países pobres se van acercando a los países ricos en el largo plazo.

CUADRO N° 5: EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA DESIGUALDAD DE INGRESOS	
AÑOS	N° DE VECES QUE EL 20% DE MAYORES INGRESOS SUPERA AL 20% DE MENORES INGRESOS (*)
1960	30 veces
1970	32 veces
1985	45 veces
1989	60 veces
2002	121 veces

(*) Este cálculo se basa en promedios nacionales. i se computaran las 1.000 millones de personas más ricas, y las 1.000 millones de personas más pobres la diferencia es de 150 veces.
Fuente: Informe de Desarrollo Humano (ONU).

VIII. 4 Reparto del Producto Real

Las familias reciben determinado nivel de ingresos, pero no todo es destinado al consumo. En primer lugar, las familias deben afrontar los impuestos directos a personas físicas (ganancias, inmobiliario, automotor, etc.), para llegar al ingreso disponible. Esta suma de dinero es la que las familias pueden llevar al mercado para apropiarse de cierta cantidad de bienes y servicios. Pero no todo el ingreso disponible es llevado al mercado; una parte es destinada al ahorro (colocaciones en el sistema financiero: plazos fijos, acciones, títulos públicos, entre otros), que constituirá una fuente de ingresos en períodos futuros. Evidentemente el ahorro tiene un efecto importante para una economía cuando se transforma en financiamiento de inversiones productivas, ya que implica un aumento en la capacidad productiva del país y, generalmente, un aumento en la generación de

empleo y en el nivel de sueldos. En cambio, si el ahorro es destinado a la adquisición de propiedades ya existentes (casas, campos, etc.) actúa provocando una mayor concentración de la propiedad, sin implicancias para la capacidad productiva del país ni para la generación de empleos. En ambos casos vemos como el destino del ahorro presente incide sobre la distribución del ingreso en períodos futuros⁵.

Las familias, con el ingreso disponible, se enfrentan al sistema de precios que actúa como coeficiente de conversión del flujo nominal en “real”. Así, entonces, se pasa del reparto del ingreso al reparto final del producto por grupos o estratos sociales.

El sistema de precios no tiene una función pasiva, debido a que una alteración de los precios relativos afecta a determinados grupos y puede favorecer a otros. Por ejemplo, un aumento en los bienes de lujo, a raíz de un aumento de los impuestos indirectos, y una disminución de los precios de los bienes de primera necesidad, también por una disminución de impuestos indirectos, afectaría a los estratos de mayores ingresos y beneficiaría a los de menores ingresos.

Se observa empíricamente que familias con distintos niveles de ingreso gastan de distinta forma. En principio, podemos mencionar que, a medida que se asciende en el nivel de ingreso, el consumo se hace más diversificado.

5 Varios trabajos empíricos (generalmente sobre países desarrollados) han demostrado que solamente las familias de ingresos altos o medios altos destinan ingresos al ahorro. Sobre la base de esto, en nuestro país se suele argumentar que no es conveniente redistribuir ingresos a favor de los estratos de menor nivel de ingresos porque esto implicaría una caída en el ahorro bruto interno. Nuevamente, para este caso es conveniente observar las particularidades de nuestra economía. El ahorro en Argentina siempre fue bajo, lo que implica que la propensión a ahorrar de los sectores de mayores ingresos es baja. Además, durante los últimos 45 años, la distribución del ingreso se hizo más regresiva (los estratos ricos participan en un mayor porcentaje del YBI) y paralelamente, el ahorro interno disminuyó. Es conveniente notar también que los países con menores desigualdades en el nivel de ingresos tienen altos niveles de ahorro. Para nuestro país no parece coherente sostener que los «pobres» ahorran poco cuando los «ricos» tampoco ahorran.

Además, entre distintos estratos, vemos que algunos bienes son más demandados y otros menos. Para observar esto clasificamos a los bienes y servicios de consumo en tres categorías:

a) Alimentos, vestimenta, vivienda, transporte y salud: bienes de primera necesidad.

b) Diversiones, bienes de confort para el hogar (televisor, heladera, lavarropas, etc.): bienes y servicios intermedios.

c) Turismo, autos sofisticados, mansiones, bebidas refinadas, paños de golf, etc.: bienes y servicios de lujo.

Las familias pertenecientes al estrato B gastan prácticamente el total de sus ingresos en los bienes y servicios de primera necesidad, y a medida que consideramos familias de ingresos mayores, veremos que se van incorporando al consumo los bienes y servicios intermedios y luego los de lujo.

CUADRO N° 6: GASTO DE CONSUMO DE LOS HOGARES INGRESO NETO MENSUAL PER CAPITA Total País 1996/97			
	Estrato B	Estrato M	Estrato A
Alimentos y Bebidas	48,8	35,5	23,7
Indumentaria y Calzado	7,4	7,2	7,2
Vivienda	12,3	12,7	13,0
Equipamiento y mantenimiento del hogar	4,8	5,9	9,6
Atención médica y gastos de salud	5,8	8,8	9,1
Transporte y comunicaciones	9,2	13,9	16,2
Esparcimiento y cultura	4,4	7,1	12,2
Educación	2,3	3,6	4,6
Bienes y servicios varios	5,2	5,2	4,6
Total gasto de consumo	100,0	100,0	100,0
Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Nacional de Gastos de los hogares - INDEC.			

El aumento en el consumo de estos tipos de bienes es creciente, ya que una familia que logra cubrir sus necesidades «aceptablemente» adquiriendo los bienes y servicios de primera necesidad, ante cada aumento en el nivel de ingresos que logre lo destinará mayormente

a bienes y servicios intermedios y también, una vez que logre cubrir «aceptablemente» su canasta de bienes intermedios, los nuevos ingresos comenzarán a ser destinados a bienes de lujo. En el Cuadro N° 6 se observa cómo gastan los hogares en la Argentina.

En éste se evidencia que el estrato bajo (B) gasta la mitad de su ingreso en alimentos, mientras que el estrato alto (A) gasta menos de la mitad. O que gastos como servicios para el hogar o turismo son mayoritariamente del estrato A.

A niveles más altos de ingresos, la participación de los bienes y servicios intermedios y de lujo aumenta. También se debe notar que el tipo de bien que adquiere para satisfacer una necesidad primaria una familia del estrato A no es el mismo que el que compra una del estrato B.

Finalmente recordemos que, en los países desarrollados, es el sector público quien interviene para modificar la distribución del ingreso a través de distintos instrumentos, de los que solo mencionaremos algunos:

a) Afectar la estructura de propiedad a través de, por ejemplo, el impuesto a las herencias, inexistente en nuestro país.

b) Recaudar a través de impuestos progresivos y proporcionales o indirectos al consumo de bienes y servicios suntuarios, desgravando bienes y servicios de primera necesidad.

c) A través del gasto público en educación, salud, transferencia a jubilados y pensionados y seguro de desempleo.

d) Evitando la constitución de trust y fomentando la competencia en mercados que tienden a la concentración.

La medición de la desigualdad

Existen en la literatura económica una diversidad de indicadores que permiten analizar la distribución de los ingresos entre la población. En el capítulo IX hemos utilizado el ratio entre el 20% más rico y el 20% más pobre de la población como medida de desigualdad. Ahora presentamos otras dos formas muy utilizadas: la Curva de Lorenz y el Coeficiente de Gini.

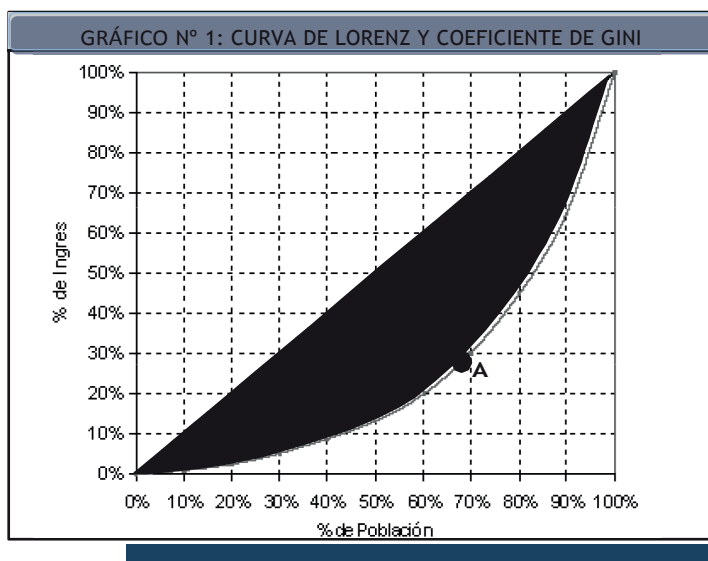
El método de Lorenz es gráfico. En el eje horizontal se representan los porcentajes de población ordenados de mayores ingresos a menores ingresos y en el eje vertical los porcentajes de ingreso acumulados.

Evidentemente, el 0% de la población recibe el 0% del ingreso y el 100% de la población disfruta el 100% del ingreso. Por lo tanto, una Curva de Lorenz va desde una esquina del gráfico a la esquina opuesta.

Como se ve en el Gráfico N° 1, si todos los habitantes recibieran el mismo ingreso, la Curva de Lorenz sería la diagonal, pero cuando no hay igualdad perfecta, la Curva de Lorenz se encontrará por debajo de la diagonal y tendrá una pendiente creciente.

Esta curva representa la distribución del ingreso y a medida que la curvatura es mayor, la distribución se aleja de la “ideal”, por lo tanto, a mayor “panza” de la curva más regresiva es la distribución.

La curva del Gráfico N° 1 muestra una desigualdad importante en el reparto del producto ya que el 70% de la población (primeros siete deciles) se apropian de tan sólo el 30% de los ingresos (medidos en el eje vertical) y tan sólo el 30% de la población de mayores ingresos (tres últimos deciles) se queda con el 70% del ingreso total (punto A).



El Coeficiente de Gini es la relación entre el área sombreada (recta de 45° y la Curva de Lorenz) y el triángulo por debajo de la recta de 45°. En este sentido, es también un indicador de desigualdad ya que mide la superficie de la “panza” y la región triangular. El coeficiente así calculado oscila entre 0 y 1. En el caso extremo de igualdad, cuando la curva coincide con la diagonal, el coeficiente es igual a 0. Cuanto más cercano a 1 (más “panza” tiene la curva) mayor es la

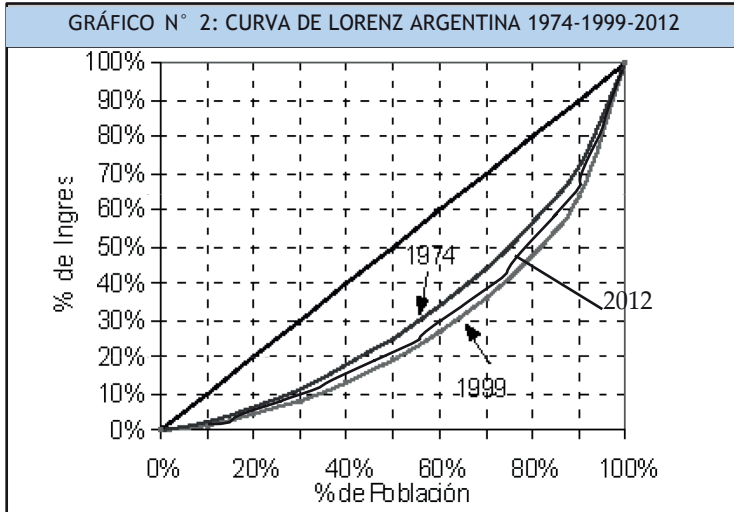
desigualdad y en el caso extremo que el área sombreada sea igual al triángulo, el coeficiente será igual a 1.

Veamos, como ejemplo, el caso argentino en 1974, 1999 y 2012. Según los datos suministrados por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) para el Gran Buenos Aires, la estructura por deciles de los ingresos es la siguiente:

CUADRO N° 1: DECILES DE POBLACIÓN Y PARTICIPACIÓN EN EL INGRESO							
Población	Ingreso 1974	Ingreso 1999	Ingreso 2012	Población acUMULada	INGRESO ACUMULADO 1974	INGRESO ACUMULADO 1999	INGRESO ACUMULADO 2012
10%	2,3%	1,5%	1,7%	10%	2,3%	1,5%	1,7%
10%	4,1%	2,8%	3,2%	20%	6,4%	4,3%	4,9%
10%	4,9%	3,9%	4,3%	30%	11,3%	8,2%	9,2%
10%	6,3%	4,9%	5,5%	40%	17,6%	13,1%	14,7%
10%	7,4%	6,2%	6,8%	50%	25,0%	19,3%	21,5%
10%	8,7%	7,5%	8,3%	60%	33,7%	26,8%	29,8%
10%	10,3%	9,2%	10,2%	70%	44,0%	36,0%	40,0%
10%	12,5%	11,6%	12,7%	80%	56,5%	47,6%	52,7%
10%	15,5%	16,2%	16,7%	90%	72,0%	63,8%	69,4%
10%	28,2%	36,1%	30,7%	100%	100,0%	100,0%	100,0%

Nota: En el cálculo de las escalas decilicas de ingreso el corte dado por el 10% de la población perceptora, genera los límites del intervalo. La variable ingreso presenta gran frecuencia en valores típicos (jubilaciones, docentes, empleados de comercio, etc.). Dado que la variable de corte de la escala es la población (en 10%), puede suceder que los perceptores de esos valores típicos estén clasificados, parte en un tramo de la escala y parte en el siguiente.
Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Las últimas cuatro columnas del Cuadro son las que se utilizan para construir la Curva de Lorenz. En el Gráfico N° 2 se observan ambas curvas mostrando cómo a lo largo del tiempo la distribución se ha vuelto más regresiva, es decir, la panza de la curva se expande entre 1974 y 1999, para luego mejorar entre 1999 y 2012.



En el Cuadro N° 2, se presenta el cálculo del coeficiente de Gini para distintos países. Se puede apreciar el grado de desigualdad para distintos países de la región.

CUADRO 2: COEFICIENTE DE GINI América Latina y Caribe			
País	GINI	País	GINI
Argentina	0,423	Bolivia	0,465
Brasil	0,527	Chile	0,508
Colombia	0,535	Costa Rica	0,480
Rep. Dom.	0,474	Ecuador	0,458
El Salvador	0,455	Guatemala	0,537
Honduras	0,572	México	0,474
Nicaragua	0,457	Panamá	0,519
Paraguay	0,543	Perú	0,457
Uruguay	0,434	Venezuela	0,388
Belice (1999)	0,529	Guyana (1993)	0,519
Jamaica (2002)	0,599	Haití (2001)	0,592
Surinam(1999)	0,616		

Nota: Existen diversas fórmulas para calcular el coeficiente de Gini. Se puede demostrar que $Gini = 1 - (1^*D_1 + 0,9^*D_2 + 0,8^*D_3 + \dots + 0,1^*D_{10} - 0,05) / (0,5)$, donde $D_i = \%$ de ingreso del decil i .
Fuente: Banco Mundial 2012.

IX.1 Concepto

La inflación es uno de los problemas más duraderos, traumáticos y controvertidos para las economías de los países de América Latina. Resulta habitual confundir la definición de inflación con alguna de sus causas, por esto trataremos de puntualizar este concepto.

La inflación es el aumento sostenido y generalizado de los precios de una economía. Veamos el significado de estas dos palabras: sostenido y generalizado. Sostenido hace alusión a que el aumento de precios tiene que mantenerse en el tiempo, por ejemplo, todos los meses. Si los precios están estables y suben un 2% y luego se mantienen estables, el fenómeno es de suba de precios y no inflación. Generalizado significa que tiene que involucrar a la mayoría de los precios en una economía. Esto es, una gran cantidad de precios suben.

De acuerdo al nivel de la inflación se la puede considerar como baja, moderada, alta e hiperinflación. Se considera un nivel bajo de inflación cuando ésta se ubica hasta el 5% anual, generalmente verificable en los países desarrollados. Un nivel moderado cuando se encuentra en el rango entre 5% y 10% anual. Alta inflación es consi-

derada cuando supera el 10% anual; mientras que hiperinflación hace referencia a un aumento agudo, los precios aumentan todos los días, y dicho aumento se va incrementando período a período.

El fenómeno inverso a la inflación es la deflación, que ocurre cuando el nivel general de precios disminuye período a período. Este fenómeno generalmente va acompañado de una recesión en el nivel de actividad económica.

Como se dijo, los países desarrollados muestran niveles inflacionarios bajos, en general los subdesarrollados presentan inflación moderada o alta. Para Argentina la inflación es un problema crónico que ya lleva varias décadas de vigencia durante las cuales ha atravesado dos hiperinflaciones (1989 y 1990) y prolongados períodos de alta inflación. Nuestro país registró para 2018 una inflación de 47,6% anual, la más alta en los últimos 27 años, ubicándose entre los cinco países de mayor inflación en el mundo.

Durante los procesos inflacionarios no ocurre que todos los precios suban en la misma proporción o de igual manera: si los precios (incluidos los salarios) suben en la misma magnitud en realidad no hay perjudicados y beneficiados, todos están en la misma situación, solo que enfrentan precios nominales más altos. Pero en realidad no todos los bienes y servicios incrementan sus precios al mismo ritmo. Puede que a un empresario le suceda que el precio de los insumos que él necesita para producir el bien se incremente con mayor velocidad que el precio del bien que él vende.

Sobre las causas que generan inflación existen distintos enfoques.

IX.2 Las causas de la inflación

Un primer enfoque es el denominado **Enfoque Monetarista**, que considera que la inflación tiene una causa monetaria. Esta idea parte de la teoría cuantitativa del dinero, que señala que la cantidad de

medios de pagos de una economía multiplicada por la velocidad de circulación, es igual al promedio de precios de todos los bienes y servicios de la economía por la cantidad de bienes y servicios producidos en un período de tiempo dado.

$$M1 \cdot V = P \cdot Q$$

Donde:

M1 = medios de pago


V = velocidad de circulación

P = nivel de precios

Q = cantidad de bienes y servicios producidos

Los supuestos que subyacen en el enfoque monetarista se basan en que los mercados son competitivos (cercaos al mercado de competencia perfecta) y que la economía opera con pleno empleo de los factores productivos.

Por lo tanto, en este contexto, cuando la cantidad de medios de pago aumenta, los agentes económicos se encuentran con un incremento en la cantidad de dinero que se transforma en una mayor demanda de bienes y servicios; una mayor demanda, con el mismo nivel de oferta, provoca un exceso de demanda, que sobrelleva a un aumento de los precios. Si aumenta la demanda y la economía está haciendo uso total de los factores productivos, es decir, que no se puede incrementar la producción, entonces, lo único que puede aumentar son los precios. Ahora bien, los medios de pago aumentan porque el sector público tiene déficit y lo financia con emisión monetaria.

$$M1 \cdot V = P \cdot Q$$


Expresado de otra manera:

$$P = \frac{M1 \cdot V}{Q}$$

Donde el nivel de precios depende de los medios de pago (M1), la velocidad de circulación del dinero (V) y la cantidad de bienes y servicios producidos (Q). Si la velocidad del dinero es estable en el corto plazo y la producción no puede aumentar por encontrarse en pleno empleo de los factores productivos, cuando los medios de pago aumentan, esto provoca el aumento de los precios.

El aumento de M1 implica un aumento en los precios ya que la velocidad de circulación es una magnitud estable que depende de usos y costumbres de cada sociedad y también, que es imposible aumentar considerablemente la producción (Q), en el corto plazo.

Pero, si el proceso inflacionario se mantiene en el tiempo, los hábitos de los agentes económicos se modificarán. La velocidad de circulación aumenta, ya que los individuos no están dispuestos a mantener cierta cantidad de moneda por el deterioro de valor de la misma. Esto implica un ciclo, ya que si aumenta la velocidad de circulación, también aumenta la demanda y con ésta los precios, llevando a una mayor inflación.

Esta concepción lleva implícita la idea del equilibrio general walrasiano, en donde todos los mercados se encuentran en equilibrio, incluido el de factores productivos y el desequilibrio en el mercado monetario, causado por la emisión, distorsiona el funcionamiento de los otros mercados.

Otra causa importante está dada por los controles y regulaciones que implementa el sector público, que interfieren el funcionamiento de los mercados. En esta línea, las protecciones arancelarias al comercio exterior son indicadas como una de las distorsiones más perjudiciales al funcionamiento de los mercados.

Como para la teoría monetarista la causa generadora de la inflación es un exceso de demanda, a raíz del déficit fiscal financiado con emisión, las medidas que recomiendan para reducir la inflación son la eliminación del déficit fiscal, (bajar a cero la emisión monetaria con destino a financiar el sector público), aumentar la tasa de interés, (los agentes económicos tendrán más incentivo a aplicar el dinero en depósitos a plazo fijo y, por lo tanto, demandarán menos bienes) y congelamiento salarial, (para evitar que incrementos salariales aumenten la demanda en los mercados), elementos presentes en la mayoría de los planes de estabilización impulsados por el FMI en las últimas décadas en la región.

Los monetaristas también proponen una reducción del gasto público, ya que éste es un componente de la demanda global; un exceso de demanda se lo contrarresta con una disminución en el gasto público y también el retiro de todas las regulaciones e intervenciones por parte del sector público en los mercados. Para la teoría monetarista, la estabilidad de precios es un prerrequisito para encaminarse en el crecimiento económico y en el desarrollo social.

El principal exponente de este enfoque es Milton Friedman quien sostenía que la inflación será “en cualquier tiempo y lugar un fenómeno monetario”. Y como el único agente económico que puede emitir dinero es el Estado, a través del Banco Central del país, he allí el único responsable de la inflación.

Otra corriente de opinión es el Enfoque Estructuralista, que señala como causas de la inflación a las estructuras de las economías, analizando a los países subdesarrollados en particular. Existen tres causas básicas generadoras de la inflación según los estructuralistas. La primera causa es lo que vamos a llamar “estrangulamientos productivos”, como segunda causa indican la crisis del sector externo y un tercer punto es la característica de los mercados.

La teoría estructuralista data de la década de 1950. Entonces, para comprender los basamentos de esta corriente, debemos ubicarnos en esos años donde países subdesarrollados como Argentina o

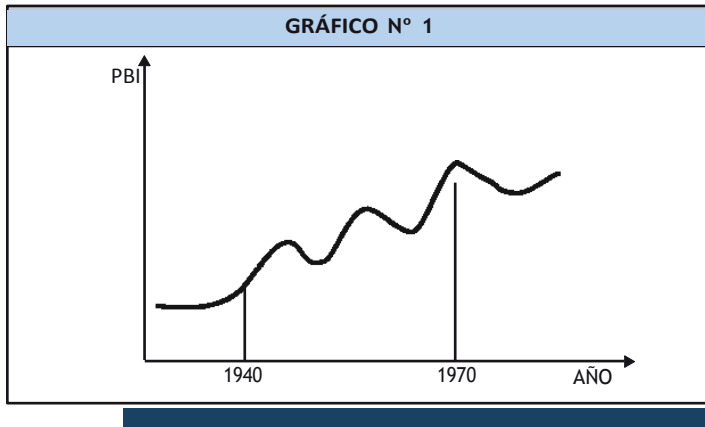
Chile, por ejemplo, tenían un relativo crecimiento económico con tasas del 4, 5 o 6 % anual. En el marco del período de Sustitución de Importaciones, este crecimiento se sostenía en base a la expansión del mercado interno, aumentaba el empleo y el salario con lo cual aumentaba la demanda tanto de productos primarios como industriales (produciéndose, en este último caso, un incremento en la demanda de insumos básicos como acero, petróleo, energía, etc.). Ante esta evolución de la demanda y, como el aparato productivo de estos países no estaba lo suficientemente maduro o preparado para este crecimiento, no era posible abastecer de dichos insumos a las distintas industrias, con lo cual se producía un cuello de botella (exceso de demanda con respecto a la oferta), lo que originaba un aumento de los precios de esos insumos básicos de uso difundido en toda la industria. Este aumento de costos provocaba el aumento de precios de bienes y servicios finales.

Por ser dichos bienes insumos básicos o alimentos, tienen gran repercusión en el nivel general de precios, pues no se trata del aumento de un bien aislado: tomando el caso de un incremento en la demanda de energía y ante una oferta insuficiente para satisfacerla, se opera el incremento de su precio que implica un aumento en cadena, ya que este insumo interviene en el costo de producción de los demás bienes y servicios.

Otra de las causas básicas que citaban los estructuralistas, es la crisis en el sector externo. El gráfico siguiente ilustra el crecimiento del PBI de nuestro país para el período 1940 - 1974.

Observamos que existen períodos alternados de crecimiento con periodos de caída, es decir, surgen ciclos que se deben justamente a la crisis en el sector externo. Debemos tener en cuenta que la economía de estos países crecía (no tanto como los países desarrollados), lo cual provocaba que se encontraran en un punto cercano al pleno empleo. Dado ese punto próximo al pleno empleo, que implicaba aumentos en el nivel general de salarios, la población gastaba ese incremento

en sus ingresos, primero en alimentos y luego en productos manufacturados.



La Argentina de esos años basaba su ingreso de divisas en las exportaciones del sector primario, mientras la demanda interna crecía a través del aumento del consumo (por el aumento en los salarios) y la oferta no lo hacía tan rápidamente, los saldos exportables disminuían, con lo que las exportaciones también disminuían. Por otro lado, también aumentaba el consumo de bienes manufacturados, éstos provenían de una industria que basaba su producción en la utilización de insumos importados, lo cual originaba una mayor necesidad de importar insumos o bienes de capital, provocando un crecimiento en los requerimientos al exterior.

Se daban dos situaciones que influían en la balanza comercial: por un lado, el aumento en el consumo de alimentos dejaba menores saldos exportables y, por otro, el mayor consumo de bienes manufacturados originaba un incremento en las importaciones de insumos básicos y bienes de capital.

La balanza comercial se veía afectada de la siguiente manera: las exportaciones significan para el país un ingreso de divisas, por el contrario, las importaciones implican un egreso de divisas. Presentándose una situación como la explicada, la disponibilidad de divisas disminuye, tornándose cada vez más escasas. Cuando las divisas son escasas, aumenta su precio. Dicho de otra manera, se produce una devaluación, esto es, pérdida del valor de la moneda local respecto a la divisa internacional. Supongamos una devaluación del 20%, el dólar vale \$1 y pasa a valer \$1,20. Entonces, si un insumo importado costaba U\$S1, con el tipo de cambio \$1,20 por dólar dicho producto en el mercado interno pasa a valer \$1.20. A su vez, el aumento también se traslada a los productores que utilizan insumos importados, provocando aumentos en los productos manufacturados. También los bienes que el país exporta se ven afectados, ya que si un exportador obtiene U\$S 100 por tonelada exportada pretenderá, para vender al mercado interno \$100; si el dólar pasa a \$1,20 exportando obtiene U\$S 100 o \$120, con lo cual pretenderá en el mercado interno \$120.

Por lo tanto, muchos precios suben, provocando inflación. El proceso dura un determinado tiempo, ya que la inflación implica una caída en el ingreso real de la población, con la consiguiente caída de la demanda. Si la demanda cae, los saldos exportables aumentan, porque la gente disminuye su consumo y las importaciones también decrecen, teniendo en cuenta que los individuos adquirirán una menor cantidad de productos manufacturados, con lo que la balanza comercial se recupera.

La caída de la demanda y de la producción repercuten en el PBI, el cual se contrae. Al recuperarse la balanza comercial, la disponibilidad de divisas en el país se recupera, con lo cual la devaluación del peso nacional se detiene y la inflación decae. Los salarios se recuperan lentamente y, por lo tanto, también la demanda, iniciándose así otra etapa de crecimiento, para luego repetir el ciclo.

La tercera causa que cita el estructuralismo como generadora de inflación puja distributiva. El motivo de la inflación es que los merca-

dos, en general, en los países subdesarrollados son oligopólicos o monopolísticos; existen pocos oferentes o uno solo, no existe competencia y, por lo tanto, éstos tienen poder para fijar precios. Van a determinar precios altos, buscando maximizar el beneficio. Así, se produce una puja distributiva, ya que los asalariados van a pretender aumentos salariales compensatorios; los empresarios, en lugar de rivalizar con los sindicatos, pueden preferir otorgar aumentos, dado que les resulta menos traumático trasladar este mayor costo al precio que enfrentar medidas de fuerza de los trabajadores.

Esta causa está presente fundamentalmente en Argentina (respecto a los países subdesarrollados latinoamericanos) ya que durante la etapa de sustitución de importaciones fue el país que más formalizó su economía y donde también fue mayor el grado de sindicalización de sus trabajadores.

El principal referente del pensamiento estructuralista, Raúl Prebisch en “El falso dilema entre desarrollo económico y estabilidad monetaria”⁶ sostiene que: “La inflación no sabría explicarse con prescindencia de los desajustes y tensiones económicas y sociales que surgen en el desarrollo económico de nuestros países, ni se concibe tampoco una política antiinflacionaria autónoma sino como parte de una política de desarrollo” (1961). Al respecto y para el caso argentino se puede consultar: “Inflación + Desarrollo. La inflación argentina: un enfoque Estructural” de Gabriel Jacobone y Rafael A. Selva en Entrelíneas de la Política Económica N° 31 (repositorio SEDICI-UNLP).

Las recomendaciones que proponen los estructuralistas para contrarrestar las causas inflacionarias se pueden resumir de esta forma:

a) En el caso de los estrangulamientos productivos: proponen profundizar el desarrollo productivo del país, tratando de aumentar la oferta de alimentos e insumos básicos.

6 Boletín Económico de América Latina, volumen 6, N°3, CEPAL, Santiago de Chile, 1961.

b) Ante la crisis del sector externo, dan dos recomendaciones: por un lado la diversificación de las exportaciones, es decir, tratar de no depender de exportaciones provenientes del sector primario. Una segunda recomendación es tratar de apoyar un proceso de sustitución de importaciones, alentar la producción de los elementos que el país necesita (insumos básicos, por ejemplo) y que debe importar.

c) Para contrarrestar la puja distributiva: fijación de precios máximos o la concertación con estos sectores que tienen poder para fijar precios y acuerdos de precios y salarios.

IX.3 Efectos de la Inflación

La inflación ocasiona generalmente un problema inmediato: la caída del nivel de ingreso real de la mayoría de los trabajadores. En los períodos inflacionarios los precios suelen aumentar más rápido que los salarios y la redistribución del ingreso que provoca es regresiva, ya que los sectores de menores ingresos son los más perjudicados. Se podría decir que ésta es una consecuencia de corto plazo; a largo plazo comienza a surgir la imposibilidad de planificar, que es un elemento fundamental para los agentes económicos al proyectar realizar una inversión. Para decidir las inversiones se debe evaluar el posible nivel de ventas futuro, el precio que el bien a vender tendrá en los próximos años, también el precio de los insumos y el trabajo, ya que si los costos aumentan más rápidamente que el precio de venta, el inversor se verá perjudicado. Las estimaciones en períodos de inflación son mucho más difíciles de realizar, tienen un mayor grado de incertidumbre.

Ante la incertidumbre, los agentes económicos invertirán solo en aquellos proyectos de alta rentabilidad, con lo cual muchos proyectos de buena rentabilidad no se efectuarán y, por lo tanto, el nivel de inversión será menor.

En períodos de inflación prevalecen las operaciones financieras de corto plazo; generalmente, cuando la inflación es muy alta, la operación más corriente es comprar divisas (dólares), pues se pierde confianza en la moneda nacional y para que los ingresos no pierdan valor se adquieren divisas. También puede ocurrir que, por momentos, la tasa de interés nominal sea más alta que la inflación y la tasa de interés real se convierta en positiva (cuando la tasa de interés de mercado supera la tasa de inflación) y esto sea un atractivo para el inversor. Con frecuencia ocurre que, nominalmente, una tasa de interés puede ser alta, pero el mayor índice inflacionario la convierta en negativa.

En períodos inflacionarios predomina la inversión especulativa y disminuye la inversión productiva, causado por el proceso de incertidumbre que genera la inflación y por las ganancias que producen las operaciones financieras a corto plazo. Parece adecuado señalar que muchas personas compran divisas en períodos de alta inflación para mantener parte de su salario en resguardo y luego las venden para realizar los gastos restantes del mes. En un primer momento demandan divisas y en un corto plazo las venden porque necesitan el dinero para vivir. Este comportamiento hay que distinguirlo de la especulación financiera, ya que los operadores en este caso buscan ganar con la especulación, para lo cual poseen importantes activos en forma líquida. Para apreciar las políticas que se han implementado contra la inflación en nuestro país, analizaremos elementalmente el Plan Austral y el Plan de Convertibilidad.

El Plan Austral nació en junio de 1985, cuando la inflación llegó casi al 30% mensual. En este plan las medidas implementadas para combatir la inflación fueron las siguientes:

- a) Congelamiento de todos los precios de la economía, inclusive salarios y tipo de cambio
- b) Reducción del déficit fiscal
- c) Desagio
- d) Cambio de moneda

La medida principal del plan fue el congelamiento del precio de todos los bienes y servicios. Se fijó, además, el tipo de cambio (U\$S 1= 0,80 australes).

Esta medida responde a la concepción estructuralista, ya que el diagnóstico sobre la causa de la inflación es el deficiente funcionamiento del sistema de precios (mercados oligopólicos) y también la puja distributiva entre empresarios y trabajadores, por lo cual, en un principio, el sector público decide los precios y, por lo tanto, la distribución del ingreso. Para ser más preciso, en la concepción neo-estructuralista se considera que la estructura de los mercados permite fijar precios y los empresarios, al tomar esta decisión, observan lo ocurrido en el período anterior, por lo que la inflación en el período siguiente será, por lo menos, igual a la pasada. A esta característica se la denomina “inflación inercial”. El congelamiento de todos los precios provoca un quiebre en ese fenómeno inercial.

Por otro lado, se trató de disminuir el déficit fiscal, que en ese momento era importante y era financiado con emisión monetaria y endeudamiento: esta medida responde a la concepción monetarista. Como hemos visto esta teoría sostiene que el exceso de medios de pago (originados por el déficit fiscal financiado con emisión) implica un exceso de demanda y por lo tanto un aumento generalizado de precios. La tercera medida mencionada, el desagio, fue buscar una solución a un problema que se presenta en la economía cuando todos los precios se indexan. La economía genera mecanismos de adaptación a la inflación, todos los contratos que se celebran prevén la inflación futura, los pagos a realizar tienen cargados la inflación estimada. Con el Plan Austral se produjo un corte violento que llevó el índice mensual del 30% al 2% en algunos meses, entonces los precios contractuales quedaron “inflados” ficticiamente. Para solucionarlo se creó una tabla de factores de conversión para todos aquellos montos surgidos de contratos celebrados previos al Plan Austral y de cumplimiento posterior al mismo: a esos montos se los multiplicaba por un coeficiente menor a la unidad que los reducía y los llevaba al precio

real. Se trataba de evitar problemas en los distintos sectores, pues los deudores iban a pagar un precio más alto al correspondiente, ya que si al vencimiento se había previsto una inflación del 10 % y con el plan ésta en realidad era del orden del 2 %, la diferencia la ganaban los acreedores, que se beneficiaban con la situación.

El cambio de moneda implicó la sustitución del peso argentino por el austral (se le quitaron cuatro ceros) en donde se trató de buscar un parecido con el dólar norteamericano en cuanto a su valor nominal (U\$S 1 = 0,80 Australes) y tamaño (idéntico) con el objetivo de generar una expectativa de confianza en los agentes económicos sobre la nueva moneda.

El Plan Austral tuvo una primera etapa de logros: por un lado cayó considerablemente la inflación y esto colaboró a incrementar la demanda, ya que el ingreso real aumentó, al descender la inflación, aumentó la producción y con esto la recaudación tributaria. Pero algunas incompatibilidades del propio plan (se mantuvo el déficit fiscal) y la pérdida del poder político del gobierno, entre otras causas, minaron la estabilidad y la inflación volvió a niveles altos. Se insistió con planes similares como el “Austral II” y “Primavera”, pero no surtieron el suficiente efecto, pues el poder político no tenía la misma fuerza. Como vimos, entonces, la medida central del Plan Austral es de carácter estructuralista conjuntamente con políticas monetaristas.

El Plan de Convertibilidad, en cambio, tomó como medida central, mantener en cero la emisión monetaria y respaldar la cantidad de medios de pago (en realidad la base monetaria) con dólares en reserva en el B.C.R.A., es decir, éste ya no podía financiar con emisión el déficit del sector público. Si el B.C.R.A. emitía un peso, con ese peso debía comprar un dólar y reservarlo.

Otra pauta importante fue que se fijó el precio del dólar en \$1 = U\$S 1, cuyo valor el B.C.R.A. se comprometió mantener, ofreciendo dólares a ese precio si el mercado se lo pedía. El Plan de convertibilidad estableció también el congelamiento de salarios: solamente se otorgaban aumentos salariales si se verificaban incrementos en la

productividad del trabajo, es decir mayor producción por hora hombre trabajada.

Otras medidas que tomó el Ministerio de Economía fueron: negociaciones directas con las cámaras empresariales (automotrices, laboratorios, etc.) para evitar aumentos de precios. Esta es una medida de carácter estructuralista, pues está reconociendo que los mercados son oligopólicos y para controlarlos, el poder político trata de negociar a través de acuerdos de precios.

Otra medida fue la apertura externa, es decir, una reducción de los impuestos sobre las importaciones para tratar de aumentar la competencia de los empresarios nacionales con los extranjeros. Como los mercados internos son oligopólicos, se buscó hacerlos más competitivos con los oferentes extranjeros.

Además, se realizó una comparación de los precios de los distintos bienes entre marzo de 1991 y abril de 1990 con el mismo objetivo que el desagio. Todos los contratos vigentes a la fecha de la convertibilidad se los convirtió en dólares a marzo de 1991 y a abril de 1990 y luego se tomó, de esos dos valores, el menor. Por ejemplo si se tenía un contrato de locación, cuando comenzó la convertibilidad, para determinar lo que se abonaba por alquiler, se obtenían los dos valores, y se aplicaba el menor. Se tomó abril de 1990 pues la inflación de ese período fue relativamente baja, por lo que el componente inflación en los precios contractuales era pequeño.

Otra medida fue la de prohibir la indexación cuyo objetivo fue anular los mecanismos automáticos de adaptación a la inflación, es decir la indexación que, en definitiva, propaga la inflación. Tanto en la tabla de desagio del plan austral como en el cálculo de la convertibilidad, lo que se trató de evitar fue el perjuicio a deudores que es causado por los mecanismos de indexación que generan las economías con inflación.

En un principio, los resultados del Plan de Convertibilidad fueron importantes: se logró reducir la inflación a un 7,4% anual para 1993. También se logró cierta recuperación del poder de compra y

esto provocó (conjuntamente con la aparición del crédito) la expansión del consumo, abastecido tanto por la producción interna como por las importaciones. Luego se empezaron a ver sus debilidades, por un lado, la apreciación del peso favorecía las importaciones, lo que afectaba fuertemente la producción local y por otro, el continuo endeudamiento externo para sostener el programa económico.

Volviendo a las medidas tomadas, la medida central del plan fue de carácter monetarista: no emitir para financiar el déficit fiscal, acompañado de establecer la convertibilidad del peso para que los agentes económicos retomaran la confianza en la moneda del país.

En ambos casos, Plan Austral y Plan de Convertibilidad, el plan oscila en alguna política acompañada por otras medidas que no pertenecen a la concepción teórica aplicada a cada caso.

IX.4 Medición de la Inflación

Analizaremos, por último, como se mide la inflación. El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) publica mensualmente índices que reflejan la inflación de dicho período. Por un lado, informa sobre el costo de la vida (o Índice de Precios al Consumidor, IPC); por otro, sobre los precios mayoristas (Índice de Precios Mayoristas, IPM) y además con respecto a los materiales de la construcción (Índice de Costos de la Construcción, ICC), entre otros.

El IPC contempla la variación de los precios de doce rubros: Alimentos y bebidas no alcohólicas; Bebidas alcohólicas y tabaco; Prendas de vestir y calzado; Vivienda, agua, electricidad y otros combustibles; Equipamiento y mantenimiento del hogar; Salud; Transporte; Comunicaciones; Recreación y cultura; Educación; Restaurantes y hoteles; Bienes y servicios varios.

CUADRO N° 1: Rubros del IPC, ponderación y variación			
Rubro	Ponderación	Variación % Dic./Nov. 2017	Resultado
Alimentos y bebidas no alcohólicas	27%	0,66	0,18
Bebidas alcohólicas y tabaco	4%	0,55	0,02
Prendas de vestir y calzado	10%	0,84	0,08
Vivienda, agua, electricidad y otros combustibles	9%	17,85	1,61
Equipamiento y mantenim. del hogar	6%	2,90	0,17
Salud	8%	2,38	0,19
Transporte	11%	3,23	0,36
Comunicaciones	3%	1,71	0,05
Recreación y cultura	7%	0,72	0,05
Educación	2%	-0,01	-0,00
Restaurantes y hoteles	9%	1,79	0,16
Bienes y servicios varios	4%	1,10	0,04
IPC Nacional	100%		3,1

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC (2017).

A su vez, cada uno de estos rubros tiene una cierta ponderación sobre el total. Por ejemplo, el rubro prendas de vestir tiene una ponderación del 10 %, con lo cual, si en un mes sube 20 % y el resto de los precios se mantiene sin variación, el IPC dará 2 % de aumento.

¿Cómo se calcula la variación de los precios al consumidor? Los doce rubros antes mencionados tienen diferente ponderación según compongan lo que podríamos llamar «canasta familiar promedio para la sociedad argentina» (promedio de la forma de consumo de las familias argentinas). Así, la ponderación de los rubros mencionados se ve en el Cuadro N° 1.

En la tercera columna se volcaron las variaciones de precios por cada rubro registradas durante diciembre de 2017. La cuarta columna muestra el impacto de cada rubro (primera por segunda columna) cuya sumatoria arroja un resultado de 3,1%. La inflación de diciembre de 2017 fue de 3,1%.

También, el IPM está compuesto por varios rubros, pero éste, a su vez, se divide en tres índices: el Índice de Precios al por Mayor (IPIM), el Índice de Precios Básicos al por Mayor (IPIB), de igual cobertura que el IPIM pero que no considera los impuestos indirectos

contenidos en el precio y el Índice de Precios Básicos del Productos (IPP), que mide la evolución de los precios de productos exclusivamente de origen nacional, por lo tanto no incluye las importaciones. Por último, el IPConst contiene una gama variada de materiales para la construcción, gastos generales y mano de obra.

CUADRO N° 2: Índice de Precios Mayoristas Variación%.Acumulada Enero04/Diciembre06	
IPIM - Nivel General	28,33
Nacional	29,30
Importado	16,98
IPIB - Nivel General	29,08
Nacional	30,15
Importado	17,11
IPP - Nivel General	29,13
Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.	

CUADRO N° 3: Índice de Precios de la Construcción Variación%.Acumulada Enero04/Diciembre06	
ICC - Nivel General	56,02
Gastos generales	44,07
Materiales	44,72
Mano de obra	73,93
Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.	

Mercado de trabajo

X.1 Mercado de Trabajo

En el gráfico N°1 del Capítulo III se reflejó cómo se relacionan las unidades productivas y las familias a través de su participación en el mercado de bienes y servicios de consumo. Simultáneamente participan también en el denominado mercado de factores productivos. En este mercado, las familias, propietarias de los factores trabajo, capital y recursos naturales, ofrecen el servicio de dichos factores a cambio de una retribución. Por otro lado las unidades productivas demandan factores para realizar la producción.

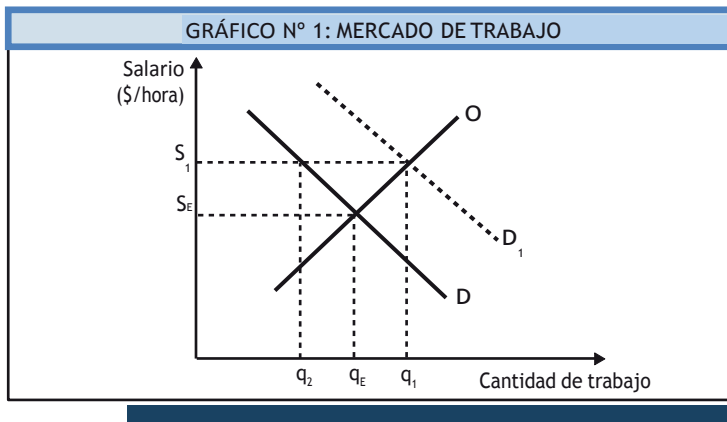
El mercado de factores productivos es de vital importancia para el funcionamiento de un sistema económico. En él se decide la asignación del capital, el trabajo y los recursos naturales entre las distintas alternativas productivas posibles. Así, por ejemplo, en el mercado de capitales éstos se canalizarán hacia las actividades que prometen mayor rentabilidad y se retirarán de las que están acarreado pérdidas. Los recursos naturales serán ofrecidos para la producción a quienes propongan pagar la mayor renta y los trabajadores iniciarán su búsqueda de empleo por las actividades de mayor remuneración. Bajo el supuesto de competencia perfecta en los mercados de bienes y de

factores, éstos quedarán asignados a actividades de acuerdo a lo que los demandantes han elegido (soberanía del consumidor de la visión neoclásica). Al interior del aparato productivo los empresarios utilizarán los factores donde logren la mayor retribución.

Supongamos que un tractor utilizado en una granja aporta a la producción por valor de \$10.000 en el año, mientras que si es utilizado en la construcción aporta por valor de \$30.000. La economía ganaría con la reasignación del bien de capital y también su propietario obtendría una mayor retribución. A su vez, las empresas tratan de alcanzar la eficiencia económica, esto es, obtener un determinado nivel de producción con el mínimo costo posible, para lo cual analizarán las distintas combinaciones de factores, que le permiten alcanzar la producción pretendida, eligiendo la que le implique el menor costo posible.

En el mercado de trabajo participan las empresas como demandantes de factor productivo trabajo: la demanda de trabajo es el número de personas que dichas empresas están dispuestas a contratar a los distintos niveles salariales posibles.

El salario representa un costo para el empresario por lo cual, a menores salarios estará dispuesto a demandar una cantidad mayor de trabajadores y a mayores salarios demandarán una cantidad menor; por lo tanto la curva de demanda de trabajo tiene pendiente negativa como la del Gráfico N° 1.



Además del salario la demanda de trabajo depende de la productividad de dicho factor, a un nivel salarial las empresas demandarán más trabajadores si éstos ahora son más productivos: la demanda se desplaza hacia la derecha a D1 del Gráfico N° 1.

La demanda de trabajo depende también del precio de los otros factores productivos; un aumento en el precio de estos factores provocará un aumento en la demanda de trabajo que se refleja en un desplazamiento de la curva hacia la derecha (siempre que sea posible sustituir un factor por otro).

Por último, el precio del bien o servicio producido incide sobre la demanda de trabajo ya que un aumento de dicho precio impulsará a los empresarios a producir más y por lo tanto a demandar más trabajadores. La oferta de trabajo la ejercen las personas y será el número de trabajadores que están dispuestos a ofrecer su tiempo para efectuar un trabajo a cada nivel salarial posible.

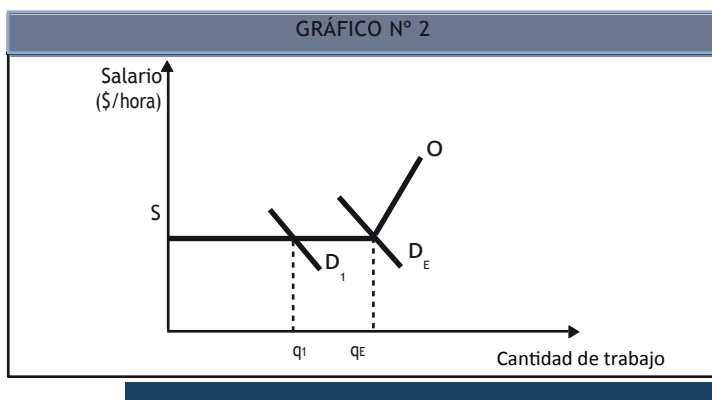
El salario representa un ingreso para el trabajador por lo que a mayores salarios serán más personas las que se ofrecen y a menores salarios se ofrecerán menos personas: la curva de oferta tiene pendiente positiva como la ilustra el Gráfico N° 1. Como se explicó en el Capítulo III, la oferta de trabajo es la Población Económicamente Activa y está determinada por la población total y por la porción de la población que intenta participar en el mercado. La oferta y la demanda de trabajo determinan el salario y el nivel de empleo de equilibrio.

Para la escuela Neoclásica, que parte del supuesto de competencia perfecta en todos los mercados, el factor trabajo siempre se encontrará en situación de empleo pleno (y también los otros factores). Para un nivel salarial S1 en el Gráfico N° 1, la oferta de trabajo excede a la demanda en $q_1 - q_2$, dicho exceso provocará una disminución del salario hasta llevarlo a SE con lo que el desempleo desaparece.

Para Marx, como se comentó, la competencia entre los capitalistas, en su búsqueda por aumentar la tasa de ganancia, a través de la acumulación de factor capital, provocará la sustitución del factor tra-

bajo, lo que generará un alto grado de desempleo y niveles de salario de subsistencia.

Keynes consideraba que el mercado de trabajo es imperfecto y que los salarios no eran perfectamente flexibles a la baja (por motivos institucionales, políticos o por la acción de sindicatos) con lo cual, la curva de oferta pasa a tener pendiente nula en un primer tramo y luego positiva como la muestra el Gráfico N° 2.



Con un nivel de demanda D_1 el nivel de empleo es q con lo cual existe desempleo por la magnitud $q_1 - q_E$. Si la demanda fuese D_E se alcanzaría el pleno empleo del factor trabajo. Por lo tanto, si la demanda global de bienes y servicios es tal que solo genera un nivel de demanda de trabajo de D_1 , existiría desempleo involuntario.

Un nivel mayor de demanda de bienes y servicios expandirá la demanda de trabajo hasta D_E con lo cual se alcanza el pleno empleo; así el desempleo se originaba en una deficiente demanda global de bienes y servicios.

X.2 Causas del Desempleo

Los tipos de desempleo que se pueden considerar son: desempleo friccional, desempleo estacional, desempleo cíclico, desempleo tecnológico, desempleo estructural y desempleo por shock estructural.

DESEMPLEO FRICCIONAL: se considera de esta manera a personas que están cambiando de un empleo a otro mejor, o han sido despedidos de una empresa en crisis o están desplazándose de una región a otra. Su situación es transitoria y durará relativamente poco tiempo dependiendo básicamente de la información que dispongan. El desempleo friccional es normal en una economía, ya que los cambios de un empleo a otro no son instantáneos, se requiere cierto tiempo para pasar a un nuevo empleo.

DESEMPLEO ESTACIONAL: este desempleo se origina en el carácter estacional que tienen algunas actividades económicas como el turismo o la agricultura. En determinadas épocas del año, la demanda de trabajo efectuada por estas actividades aumenta considerablemente y, en otras, disminuye provocando el desempleo de un importante número de trabajadores.

DESEMPLEO CÍCLICO: este tipo de desempleo está asociado a las etapas por las que atraviesa la producción. La actividad económica pasa por etapas de expansión y por etapas de recesión, durante ésta última el factor trabajo (y también el capital y los recursos naturales) queda desempleado, recuperándose en la etapa de expansión. Este tipo de desempleo está asociado al planteo keynesiano, cuando la demanda global disminuye, se produce la recesión y con ésta, la caída en el nivel de empleo.

Estos ciclos y sus consecuencias han caracterizado el funcionamiento de las economías capitalistas, aunque en la actualidad a pesar de que se siguen manifestando, los períodos de expansión no han

sido acompañados por un considerado aumento en el empleo, ya que dichas expansiones se basan en un importante avance tecnológico que permite ahorrar factor productivo trabajo.

DESEMPLEO TECNOLÓGICO: el avance tecnológico, ahorrador de factor trabajo, se aceleró en los últimos años; por consiguiente, la pérdida de puestos de trabajo es mayor y los requerimientos cualitativos en los puestos que se crean son distintos, con lo cual, el tiempo necesario para pasar de un empleo a otro aumentó por una necesidad de reentrenamiento. La globalización económica incrementó la competencia lo que aceleró el proceso de cambio tecnológico.

DESEMPLEO ESTRUCTURAL: los países subdesarrollados poseen una dotación de factores con escasez de capital y abundancia de trabajo, principalmente trabajo no calificado. A esto debe sumársele que la tasa de formación de capital también fue y sigue siendo exigua con lo cual la generación de puestos de trabajo en muchos períodos no alcanza a compensar el incremento de la población.

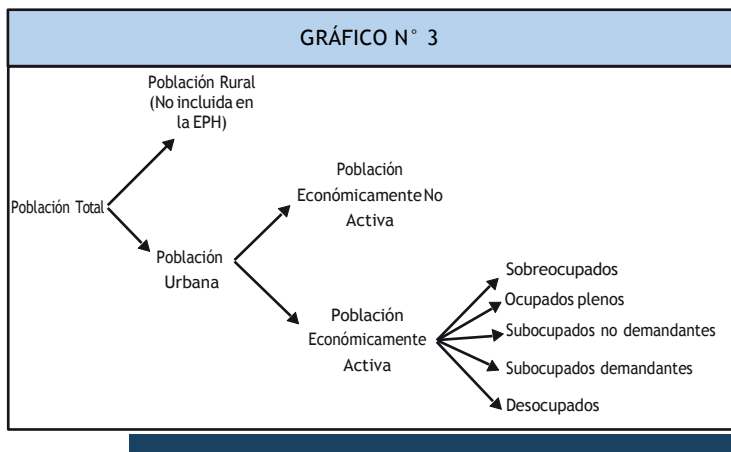
DESEMPLEO POR SHOCK ESTRUCTURAL: un shock provocado por una determinada política económica que modifique bruscamente algunas variables económicas (por ejemplo: precios relativos, grado de competencia, nivel de demanda) puede provocar la destrucción de puestos de trabajo. Por ejemplo, la apertura económica con tipo de cambio fijo implementada con el Plan de Convertibilidad, modificó los precios relativos de los factores -los bienes de capital importados se abarataron y los salarios medios en dólares se encarecieron- con lo cual se produjo una sustitución de trabajadores por capital; y también, al aumentar el grado de competencia, pequeñas y medianas industrias por no contar con condiciones similares a las grandes (acceso al crédito, información, etc.), desaparecieron y con ellas los puestos de trabajo.

X.3 Aspectos Metodológicos

Para la elaboración de los indicadores del mercado de trabajo se utiliza la información relevada por el INDEC a través de la Encuesta Permanente de Hogares (E.P.H.) que se efectúa en cada uno de los cuatro trimestres del año. Esta encuesta abarca cuestiones sobre la situación ocupacional, socioeconómica, habitacional y educativa y se utiliza para actualizar los datos obtenidos por los censos de población y vivienda que se realizan cada 10 años.

La E.P.H. utiliza una muestra del total de la población y recaba información urbana únicamente, y a través de ella se determina la P.E.A. que, como se dijo, es la oferta de factor productivo trabajo. En el Capítulo III se consideró como P.E.A. a los que participan en el mercado de trabajo y tienen entre 14 y 65 años. Aquí hacemos notar que el INDEC considera como P.E.A. a quienes participan en el mercado de trabajo sin restricciones de edad.

Sobreocupados son quienes trabajan más de 45 hs. semanales, ocupados plenos se considera a las personas que trabajan entre 35 hs. y 45 hs. semanales. Como subocupados se considera a las personas que trabajan menos de 35 hs. semanales y se distingue entre quienes buscan activamente otra ocupación (subocupados demandantes) y quienes no buscan (subocupados no demandantes). Por último, los desocupados son quienes buscan activamente un empleo y no lo obtienen.



Con los datos obtenidos por la E.P.H. se elaboran los siguientes indicadores:

La tasa de desocupación puede modificarse por diferentes motivos. Por ejemplo, puede disminuir porque se crean puestos de trabajo y algunos desocupados se emplean, o bien porque algunos desocupados, después de un tiempo de buscar empleo, se desalientan y dejan de hacerlo, con lo cual dejan de pertenecer a los desocupados y a la P.E.A.

Tasa de Actividad:	$\frac{\text{P.E.A.}}{\text{Población Urbana Total}}$	X 100
Tasa de Empleo:	$\frac{\text{Población Ocupada}}{\text{Población Urbana total}}$	X 100
Tasa de Desocupación:	$\frac{\text{Población Desocupada}}{\text{P.E.A.}}$	X 100
Tasa de Subocupación:	$\frac{\text{Población Subocupada}}{\text{P.E.A.}}$	X 100

La tasa de desocupación puede aumentar porque se destruyen puestos de trabajo, o porque se incorpora más gente al mercado de trabajo (aumenta la P.E.A.) sin conseguir empleo, o porque ocupados o subocupados se retiren, con lo cual disminuye la P.E.A. y se mantiene la cantidad de desocupados.

X.4 Situación Actual de Argentina

En la década de 1990 el nivel de desocupación y subocupación en la economía argentina creció considerablemente. La explicación de este importante aumento debe buscarse en una combinación de causas, ya que durante este período se implementó el plan de convertibilidad que modificó sustancialmente los precios de los factores productivos, acompañado por una profunda apertura económica que abarató los bienes de capital importados y colocó a los productores locales, en general, en competencia con bienes importados. Esta situación encuadra en lo que consideramos desempleo por shock estructural.

CUADRO N° 1: SITUACIÓN OCUPACIONAL EN ARGENTINA										
	1991	1993	1995	1997	1999	2002	2005	2007	2009	2012
Tasa de Actividad	39,5	41,5	42,6	42,1	42,8	41,8	46,3	46,2	46,3	46,2
Tasa de Empleo	36,8	37,4	34,8	35,3	36,6	32,8	41,0	42,3	42,3	42,9
Tasa de Desocupación	6,9	6,9	18,4	16,1	14,5	21,5	11,5	8,4	8,6	7,2
Tasa de Subocupación	8,6	8,3	11,3	13,2	13,7	18,6	12,5	8,9	10,1	8,7

Fuente: INDEC. Primera onda EPH-P hasta 2002. Luego segundo trimestre EPH-C.

El cambio drástico en determinadas reglas (apertura externa) afectó en particular al sector productor de bienes de capital que, prácticamente, desapareció y al sector textil en el que se contrajo la producción, el número de establecimientos y el nivel de empleo.

La posibilidad de adquirir bienes de capital en el exterior de tecnología avanzada fomentó el desempleo tecnológico y, además, de

manera abrupta, ya que durante mucho tiempo la protección arancelaria impidió la renovación del stock de capital, con lo cual en un corto plazo se “quemaron” varias etapas.

Durante el período 1991-2000, la inversión creció a una tasa aproximada del 10% anual, sin embargo el crecimiento en el empleo jamás superó el 2,5% anual. Esto se debe, por un lado, a que buena parte del crecimiento de la inversión estuvo asociado a las empresas privatizadas que estaban atrasadas tecnológicamente y que tenían personal en exceso. Por ejemplo, el empleo en las empresas telefónicas cayó de 40.000 empleados en 1990 a 31.500 en 1994, las empresas generadoras y distribuidoras de electricidad tenían 16.500 empleados en 1992 y 10.700 en 1994.

Por otro lado, se debe a la modernización de grandes empresas privadas, por ejemplo la industria automotriz, que fabricó en 1990 100.000 automóviles y en 1994 400.100 automóviles con solo el 10% más de empleo. Las siderúrgicas producían en 1994 la misma cantidad de acero que en 1974, sin embargo en esos 20 años pasaron de 50.000 empleados a 16.000.

Por último, al desempleo estructural, ya que nuestro país tiene una dotación capital-trabajo relativamente escasa respecto a países desarrollados (aunque en menor proporción que países como Brasil y México) y en estos años considerados además tuvo una muy baja tasa de inversión (17% del PBI promedio).

El Cuadro N° 1 nos muestra que hasta 1993 se crearon puestos de trabajo (la tasa de empleo pasó de 36,8% a 37,4%) pero, como esto fue acompañado por un aumento mayor en la oferta de trabajo (pasa de 39,5% a 41,5% en 1993) la tasa de desocupación aumentó (de 6,9% a 9,9% en 1993). Para explicar esta situación se esgrimieron dos argumentos contrapuestos. Por un lado, los que sostenían que ante la reactivación económica y la generación de puestos de trabajo, las personas no activas consideraban más probable conseguir empleo y decidían buscarlo, aumentando así la P.E.A. Por otro lado, se sostenía que ante la caída del salario real o de los ingresos personales, otros

miembros de cada familia decidían buscar empleo, para mantener el ingreso familiar, con lo cual aumentaba la oferta de trabajo. Entre 1993 y 1995, la desocupación subió bruscamente (pasó de 6,9% a 18,4%) dado que se perdieron puestos de trabajo (de 37,4% a 34,8%) y la oferta de trabajo continuó aumentando (de 41,5% a 42,6%). De mayo de 1995 a mayo de 1997, la tasa de desocupación disminuyó (de 18,4% a 16,1%) esto se debió a un aumento en la ocupación (suba 0,6%) pero fundamentalmente a una menor oferta de trabajo (de 42,6% a 42,1%). Este último fenómeno es considerado como “efecto desaliento”, los desocupados, después de un tiempo de buscar empleo y no conseguirlo, dejan de buscar, con lo cual desaparecen de la categoría desocupados y de la P.E.A. y pasan a integrar la población no económicamente activa.

Desde entonces, la desocupación (dentro del contexto de las causas tecnológicas y estructurales) siguió un comportamiento cíclico, disminuyendo cuando la economía crece y crea empleos (1997-98) y aumentando en las etapas recesivas con destrucción de puestos de trabajo (1999-00).

Esta situación se complementa con la creciente precarización de las condiciones de trabajo que se observa en el aumento ininterrumpido de la subocupación a partir de 1993 (8,3% en 1993 a 13,7% en 1999), con lo cual el 30% de la PEA tenía problemas de empleo, lo que involucra ya a aproximadamente 4.000.000 de personas. Entre junio de 1991 y mayo de 2000, el PBI de la economía argentina creció aproximadamente 39,3% y la población pasó de 32.600.000 a 37.030.000 mientras que los puestos de trabajo aumentaron un 17% con lo cual los desocupados aumentaron en 1.084.000.

La caída del modelo económico implementado a partir de 1991 llevó a los peores indicadores socioeconómicos de la historia argentina. En el tema de este capítulo se debe señalar que la tasa de desocupación alcanzó el 21 % de la PEA para mayo de 2002 y la subocupación 18,6% de la PEA; esto significaba más de 5.000.000 de personas con problemas de empleo.

La situación cambió diametralmente en la década siguiente (03-12), la política económica implementada en este período buscó el apuntalamiento del mercado interno a través de la recuperación de los salarios acordados en convenciones colectivas de trabajo, la mejora en el haber mínimo jubilatorio que pasó de \$150 a \$2.500 (se multiplicó por 15, más que cualquier índice de precios, oficial o privado), la incorporación al sistema jubilatorio de más de 2.000.000 de personas que quedaban excluidas en el sistema privado y la generalización de las asignaciones familiares (ya la cobraban los contribuyentes del impuesto a las ganancias al deducirlo en el pago del impuesto y los trabajadores formales) a los trabajadores informales. Al mismo tiempo se subsidiaron las tarifas (fundamentalmente en el área metropolitana) de luz, gas, agua y transporte, lo que benefició fundamentalmente a los estratos de ingresos medios, incrementando su poder de compra. Esto, sumado a la mejora de los precios internacionales de las exportaciones tradicionales del país (como se comentó en el capítulo de Sector Externo) dio como resultado un período de crecimiento económico sostenido durante varios años, que se refleja en la situación del empleo. Volviendo al Cuadro N°1, se observa que la tasa de actividad aumentó considerablemente, de 41,8% en 2002 a 46,2 en 2012 (más gente del total de la población se ofrece para trabajar) pero la tasa de empleo subió fuertemente, de 32,8% en 2002 a 42,9% en 2012, lo cual permitió emplear a quienes se incorporaban al mercado de trabajo y además reducir la desocupación de 21,5% en 2002 a 7,2% en 2012. La subocupación también tuvo una drástica caída de 18,6% en 2002 a 8,7% en 2012. Lo ocurrido en las dos décadas que van desde 1991 a 2012 también puede ser apreciado en términos regionales, como lo muestra el Cuadro N°2.

CUADRO N° 2: DESEMPLEO REGIONAL			
	Mayo 1991	Mayo 2000	II TRIM. 2012
I. REGIÓN PAMPEANA			
Capital Federal	5,4	11,2	5,6
Conurbano	6,7	17,9	8,4
Gran La Plata	6,7	14,8	5,8
Bahía Blanca	10,1	16,5	9,1
Mar del Plata y Batán		14,6	9,9
Gran Córdoba	4,1	13,4	8,6
Río Cuarto		13,2	6,7
Paraná	7,7	17,2	9,1
Concordia		22,4	5,5
Gran Rosario	10,9	18,5	8,3
Gran Santa Fe	14,5	16,1	7,5
Santa Rosa y Toay	2,4	10,8	3,1
II. REGIÓN CUYO			
Gran San Juan	11,0	15,1	5,6
San Luis y El Chorrillo	5,5	7,5	2,4
Gran Mendoza	4,2	9,8	4,7
III. REGIÓN NEA			
Gran Resistencia	5,7	10,4	0,4
Posadas	7,8	7,7	3,0
Corrientes	4,0	13,4	3,4
Formosa	8,5	10,3	2,6
IV. REGIÓN NOA			
Gran Catamarca	7,8	19,6	11,7
San Salvador de Jujuy y Palpalá	5,1	18,8	4,3
Salta	6,2	13,8	10,9
Santiago del Estero y La Banda	4,1	8,6	10,0
San Miguel de Tucumán y Tafí Viejo	11,1	19,9	3,8
La Rioja	6,6	10,7	4,5
V. REGIÓN PATAGONIA			
Comodoro Rivadavia	13,7	12,1	3,5
Neuquén	7,8	17,8	5,1
Río Gallegos	3,8	1,9	3,9
Ushuaia y Río Grande	12,1	9,8	8,2
Total Aglomerados Urbanos	6,9	15,4	7,2
Nota: A partir de octubre de 1995 se incorporan a la muestra Río Cuarto, Mar del Plata y Concordia. Fuente: INDEC.			

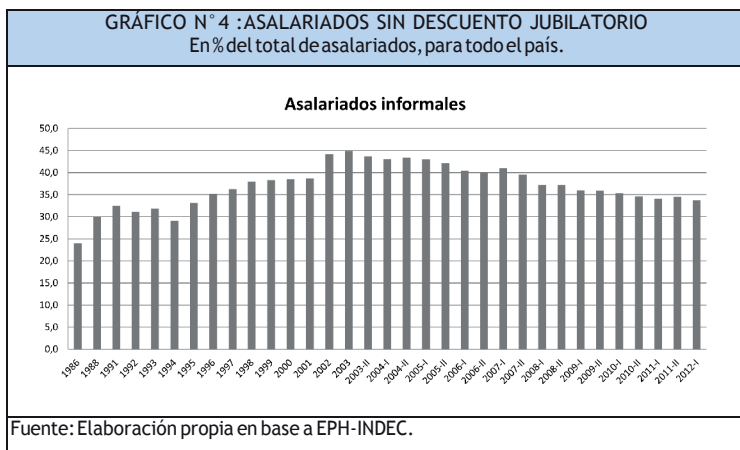
X.5 El Empleo informal

Los datos a los que llega el INDEC, a través de la E.P.H., contemplan el denominado empleo informal. El encuestador, para determinar la situación laboral de una persona, considera tanto el hecho de si está incluida en la nómina de personal de la empresa y si se le realizan aportes previsionales y cargas sociales y también si no está registrado. Por lo tanto, dentro de los considerados ocupados se encuentran trabajadores que están contratados informalmente.

Según la E.P.H., en mayo de 1998, el empleo no registrado abarcaba el 37% de los trabajadores de la Capital Federal y el Conurbano. En el interior, se considera que la situación es más grave, alcanzando en algunas zonas rurales el 80% de trabajadores no inscriptos.

La estimación para todo el país es que el empleo informal alcanzaba aproximadamente 40% de los ocupados, lo que implica aproximadamente 4.000.000 de personas en 2001-2002.

La situación de trabajar informalmente implica que el trabajador no tiene aportes jubilatorios ni obra social, y tampoco cobra asignaciones familiares. En general, tampoco cobran aguinaldo, vacaciones, ni antigüedad y, si son despedidos, no pueden aspirar al seguro de desempleo.



X. 6 El Desempleo en el Mundo

La situación del empleo en el mundo está fuertemente influida por los cambios producidos en el funcionamiento del capitalismo a escala global desde principios de la década de 1970. A partir de este momento se suceden una serie de hechos, salida del dólar del patrón oro (1971), crisis del petróleo (1973 y 1979), desregulaciones en los mercados financieros y avance tecnológico con técnicas estandarizadas, cambios en la estrategia de las grandes corporaciones mundiales, configurando un nuevo escenario internacional con preeminencia de los capitales financieros por sobre los productivos y, respecto a estos últimos, su relocalización, buscando regiones de abundancia de trabajo, específicamente el sudeste asiático, lo que les permite pagar salarios notablemente más bajos. Dicho de otra forma, hoy el empleo pierde frente a la preeminencia del capital financiero y la irrupción de China en el capitalismo, con una oferta de trabajo varias veces millonaria dada su población cercana a los 1.500 millones de habitantes.

Esta situación podría ser caracterizada como que se está aplicando una gran flexibilización laboral a escala mundial y donde el ingreso al empleo de millones de trabajadores a salarios de entre U\$S 50 y U\$S 200 son la contracara del deterioro del empleo en los países centrales. Esta situación, claramente, presenta un nuevo desafío a los países periféricos como la Argentina.

La Población Económicamente Activa del planeta rondaba los 3.300 millones de personas para 2010. Entre ellas, están ocupadas y remuneradas 1.600 millones, trabajan en agricultura o por cuenta propia 1.500 millones y 200 millones están desocupados.

La Unión Europea, que agrupa a los 27 países más desarrollados, contabilizó 26 millones de desocupados y 14 millones de empleados en condiciones precarias. En España, el problema de “los parados” no tiene perspectivas de ser solucionado en el mediano plazo. Las distintas mediciones oscilan en fijar la tasa de desempleo entre el 25% y el 27%. Quizás el aspecto más grave de la situación es que entre los

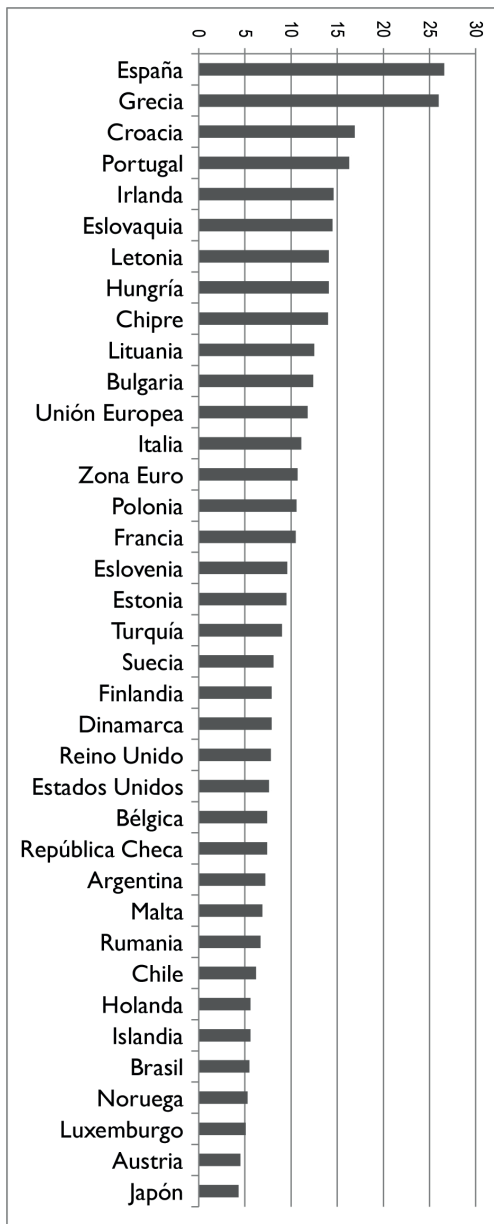
jóvenes el desempleo alcanza el 56%, bastante por encima de la media de la U.E. que es del 18%.

El otro rasgo preocupante es que más del 50% de los desocupados se encuentra en esa situación por más de un año.

En Italia hay casi 3 millones de desocupados, lo que implica un 11% de la P.E.A. En este país hay diferencias por edades como en España, pero también se presentan diferencias por regiones. La región nordeste es la de mayor crecimiento económico de Europa y la desocupación es del 5%. En el sur la desocupación ronda el 18% y para los jóvenes alcanza el 56%. Otro caso emblemático es Grecia, con 1,3 millones de desocupados, un 26% de su P.E.A.

En Estados Unidos el desempleo no es un problema tan grave. Durante el período 1993-96 se crearon 8 millones de empleos al ritmo del crecimiento de la economía. La tasa de desempleo es de 7,6% y es la más baja dentro de los siete países más poderosos del planeta (G-7) y de menor duración. La contracara es que el salario mínimo no sube desde hace tiempo y en los últimos 20 años la distribución del ingreso se hizo cada vez más regresiva. Según los datos oficiales, en Brasil, el desempleo alcanza al 7%, sin embargo las distintas fuentes privadas estiman una tasa superior al 21%. La diferencia surge de una cuestión metodológica ya que la estadística oficial a una persona que trabajó 2 horas durante la semana de la encuesta no la considera desocupada.

GRÁFICO N° 5: DESOCUPACIÓN EN EL MUNDO. Año 2012



La situación del comercio mundial

XI. 1 La situación del comercio mundial

Desde la consolidación del capitalismo, el sistema comercial internacional se organizó, alternativamente, en base a dos concepciones: el libre comercio y el proteccionismo. El debate sobre cuál es la forma más adecuada de enfocar las relaciones comerciales se concentró alrededor de estas dos posiciones: el libre comercio, con el argumento de una mayor eficiencia en la asignación de recursos y los mayores beneficios ofrecidos a los consumidores y el proteccionismo, a través del énfasis puesto en el desarrollo industrial y la soberanía del Estado.

Con el surgimiento de los estados nacionales a partir del S XVI, el sistema comercial internacional tuvo una cierta tendencia a la autarquía y al proteccionismo. No obstante, en aquellos períodos históricos caracterizados por la existencia de una potencia hegemónica, los estados se han visto, de alguna manera, compelidos a integrarse dentro de un sistema comercial internacional, como ocurrió durante la segunda mitad del siglo XIX con el predominio mundial de Gran Bretaña.

El período entreguerras (1919-1938) se caracterizó por el aislacionismo, el proteccionismo y las guerras de aranceles. Fundamental-

mente, a raíz de la crisis de 1930, a partir de la cual, los países intentaron canalizar la escasa demanda interna hacia productos elaborados en el mismo país. Como resultado de la Segunda Guerra Mundial, aparece Estados Unidos como potencia vencedora que, conjuntamente con sus principales aliados, intenta evitar que el mundo vuelva a adoptar las características del período anterior. El nuevo esquema de distribución del poder resultante del conflicto, posibilitó el diseño de regímenes comerciales, monetarios y financieros que facilitaron la integración económica de las naciones.

En 1944, a raíz de los Acuerdos de Bretton Woods, se crean el Fondo Monetario Internacional (F.M.I.), que habría de ocuparse de los aspectos monetarios y de balanza de pagos y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (B.I.R.F.) que se ocuparía de los aspectos financieros. En 1947 nace el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, a partir de 1995 O.M.C.: Organización Mundial del Comercio) constituido como un foro de negociación multilateral con el objeto de liberar los flujos internacionales de comercio.

Durante las sucesivas rondas de negociaciones del GATT, se fueron eliminando las restricciones que habían dificultado el comercio en el período anterior: las cuotas y los aranceles aduaneros. El nivel promedio de los aranceles se redujo desde el 40% de fines de la guerra hasta el 5%, al finalizar la Ronda de Tokio en 1979. Esto produjo aumentos importantísimos en los volúmenes de comercio mundial, que creció a tasas aún mayores que la producción mundial, poniendo de manifiesto la tendencia hacia una integración creciente.

Es adecuado señalar que, dentro de esta tendencia, los países desarrollados crecían a tasas altas o muy altas, mientras que los países subdesarrollados lo hacían a tasas moderadas; además, el comercio se expandía rápidamente, pero fundamentalmente porque aumentaban las relaciones comerciales entre los países desarrollados, lo que implicó una caída en la participación en el comercio mundial de los países subdesarrollados. Muy probablemente, a los países subdesarrollados les hubiese convenido que se apruebe en Bretton Woods la propuesta

de J. M. Keynes, que representaba a Inglaterra. Esta propuesta comprendía un mecanismo de compensación a los países deficitarios (en general los subdesarrollados) a través de un fondo al que debían aportar los superavitarios, pero sin condicionalidades, a la inversa del rol cumplido por el F.M.I. Al mismo tiempo, proponía una organización Mundial del Comercio que, además de favorecer el comercio, debería estabilizar los precios de los productos primarios. En su lugar fue creado el G.A.T.T que, como se verá más adelante, promovió una apertura comercial conveniente a los países avanzados.

El crecimiento mundial y la estabilidad que duró hasta 1970 hicieron creer que el GATT y el FMI tenían un impacto positivo, pero, en realidad, la expansión del capitalismo durante esos casi 30 años se debió fundamentalmente al Plan Marshall y las inversiones de E.E.U.U. en Europa y otros países en el marco de la “Guerra Fría”, con el objeto de poner freno a la expansión de la ex-Unión Soviética.

Durante la década de 1970, una serie de fenómenos habrían de cambiar radicalmente esta situación, entre los que se pueden mencionar:

1) El sistema comenzó a ser menos previsible como consecuencia de la pérdida de poder relativo de los Estados Unidos.

2) El fin de la convertibilidad del dólar al oro (1971) y la aparición de los tipos de cambio flotantes (1973), junto con una fuerte integración de los mercados financieros, hicieron que los tipos de cambio dejarán de reflejar las variaciones en los flujos de comercio, para pasar a reflejar movimientos de capitales especulativos de corto plazo.

3) El descenso de las tasas de retorno de las industrias, que habían sido más dinámicas en los primeros años de la postguerra, puso a los países desarrollados ante la obligación de efectuar procesos de reconversión industrial.

4) La aparición de los Nuevos Países Industrializados (Corea, Taiwán, Tailandia, Indonesia, etc.) que sacaron provecho de la mayor estandarización de las tecnologías y de una mano de obra de bajo costo y comenzaron a afectar los mercados de los países industrializados

con sus productos. Esto puso en peligro a muchos de los sectores industriales más tradicionales de estos últimos países. Este proceso se profundizó con la incorporación de China y también, aunque en menor medida, de India.

5) Las fuertes rebajas arancelarias negociadas en el GATT, y la imposibilidad de volver para atrás de no mediar una compensación, quitó a los países la posibilidad de utilizar las modificaciones arancelarias como instrumento de su política comercial.

En síntesis, los países dejaron de controlar los dos instrumentos básicos de regulación del comercio exterior: los aranceles y el tipo de cambio. Los sectores industriales seniles de los países desarrollados encontraron que el GATT no les ofrecía la cobertura adecuada. Este fenómeno se vio reflejado durante la Ronda de Tokio en la cual fue imposible llegar a un acuerdo en cuanto a las condiciones de aplicación de la cláusula de salvaguardia.

Esta situación provocó que los estados comenzaran a recurrir a otras formas de protección para sus industrias amenazadas dando origen a lo que se ha llamado el “Neoproteccionismo”. Éste se caracteriza por el uso, cada vez más generalizado, de las barreras no arancelarias. Desde el momento en que los aranceles no pueden utilizarse, las naciones han recurrido a una multiplicidad de formas de protección para sus industrias, la mayoría de las cuales son incompatibles dentro del esquema de la O.M.C., ya que violan sus tres principios básicos: la reciprocidad, la no discriminación (cláusula de la nación más favorecida) y la utilización de los aranceles como única medida de regulación del comercio.

La variedad de estas medidas es casi inimaginable, pero se caracterizan por ser discriminatorias, en tanto que se dirigen a un país exportador en particular, generalmente el más competitivo y carecen de transparencia, ya que son difíciles de detectar y evaluar. En general, son más costosas y provocan mayores distorsiones que los típicos aranceles.

Entre los tipos (ya comentamos las políticas de subsidios) más comunes, están las restricciones voluntarias a las exportaciones. Si

un país, generalmente uno poderoso, siente que la competencia externa está arruinando a alguna de sus industrias, no busca la solución a través de la O.M.C., sino que pide al otro país, con la amenaza velada de tomar represalias, que restrinja sus exportaciones. En la década de 1980, estas medidas se usaron en el comercio de fibras textiles, indumentaria, acero, automóviles, zapatos, maquinaria, electrónicos, etc.; la Secretaría de la O.M.C. ha contabilizado cerca de 300 acuerdos de este tipo, la mayoría protegiendo a los mercados americanos y europeos.

Otros tipos de medidas no arancelarias consisten, básicamente, en multiplicar las trabas burocráticas que tienen que superar las mercaderías que quieren entrar en un mercado: permisos, habilitaciones, control de calidad, etc. Una pauta, que refleja la situación comentada es el uso generalizado de los derechos antidumping y los derechos compensatorios. Los primeros son usados contra mercaderías importadas que son vendidas a precios más bajos en relación a sus costos o a los precios a los cuales son vendidas en sus mercados domésticos. De la misma forma, los derechos compensatorios pueden ser impuestos contra importaciones que son subsidiadas por los gobiernos de sus respectivos países. Entre 1979 y 1988, los procedimientos antidumping aparecieron en el 77% de las acciones comerciales monitoreadas por el GATT y los derechos compensatorios, en el 18%.

Todas estas medidas han hecho variar substancialmente las reglas del comercio internacional. Se ha consagrado definitivamente la selectividad y los países subdesarrollados deben adecuarse a esta nueva realidad. La mayoría de ellos carece del poder para presionar y lograr un acuerdo de restricción voluntaria de las exportaciones.

Los países recurrieron a este tipo de medidas para administrar flujos de comercio que no pueden ser manejados por las antiguas reglas convencionales. No obstante, el volumen de comercio ha crecido en los últimos años de la década del ochenta a una tasa anual promedio del 6%. Esta tasa sigue siendo superior a la de crecimiento del producto mundial, lo cual muestra que la tendencia hacia una mayor integración siguió estando presente. Es que, a diferencia de lo que sucedía anterior-

mente, en que los períodos de apertura comercial y proteccionismo se sucedían consecutivamente, en la actualidad, estamos asistiendo a la coexistencia simultánea de ambas tendencias: la apertura y el cierre dentro del diseño de la política comercial de los estados.

Al no poder modificar su estructura arancelaria, los estados deben recurrir entonces, para controlar los flujos comerciales, a un sinnúmero de resortes que son más de política industrial que comercial. Los estados intervienen activamente afectando la competitividad de las empresas. Es por esta razón que las negociaciones comerciales se han vuelto más difíciles. Ya no se trata de negociar listas de productos sino que se deben negociar instrumentos de política económica interna de cada uno de los estados.

Esto ha traído como consecuencia que los procesos de apertura no se caractericen, como en el pasado, por la multilateralidad y la no discriminación.

Aquellos países que tratan de integrarse, lo hacen sobre la base de ciertas afinidades y comunidades de intereses que les faciliten sentarse a negociar sobre sus propias políticas internas. Es así como estamos siendo testigos de la formación de bloques regionales en todo el mundo. Estos bloques están constituidos por países con una gran variedad de intereses comunes que hacen que busquen integrarse entre sí. Este tipo de acuerdos regionales permiten beneficiarse de la ampliación de los mercados por una parte y de una competencia restringida por la otra.

El ejemplo más relevante de este fenómeno es, sin duda, la Unión Europea (U.E.). Después de 30 años de avances en el proceso de integración (el Tratado de Roma fue firmado en 1957), se adoptó el Acta Única Europea que dio un nuevo vigor al proceso, poniéndose como objetivo la conformación definitiva del mercado común en 1993.

Por otro lado, es de destacar el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México (NAFTA) y la existencia de hecho, ya que no se ha firmado aún ningún instrumento jurídico, de un blo-

que económico en torno de Japón y sus principales socios comerciales del sudeste asiático.

Todas estas tensiones existentes en la economía internacional causaron un virtual estancamiento en las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT y la partición del mundo en tres bloques económicos. El volumen de comercio intrabloque tiende a aumentar y se hace difícil para los países que no pertenecen a ninguno de ellos insertarse satisfactoriamente en los flujos de comercio mundial.

El 15 de diciembre de 1993 se firmó el acuerdo sobre las negociaciones en la denominada Ronda Uruguay del GATT, iniciada en 1986 por 115 países. Dichas negociaciones abarcaban diferentes temas como: Derechos aduaneros, Servicios, Textil, Cultura, Dumping, Aeronáutica y Agricultura. Este último rubro es el que más afectó a la economía de nuestro país. La base del acuerdo agrícola fue el Blair House Agreement (BHA) celebrado un año antes entre EE.UU. y la Comunidad Económica Europea, que preveía la reducción del 21% en el volumen de las exportaciones subsidiadas en seis años, a razón de 3,5% anual. Además, establecía límites a los subsidios internos, que deberían bajar un 20% en el mismo período. Ambas medidas hubiesen significado una inversión de la tendencia de aumento de los subsidios en los países desarrollados, lo que hubiese generado mejoras para los países productores de materias primas alimentarias, como la Argentina y sus socios del denominado Grupo de Cairns, pero no se implementó.

En el Cuadro N°1 se cuantifican las mejoras que hubiese obtenido nuestro país ante la liberalización completa de los mercados (desaparición inmediata de todos los subsidios que no prosperó), el Proyecto de Acta Final I (PAF I, intermedia, desaprobado), el Proyecto de Acta Final II (PAF II, intermedia, no prosperó) y el Blair House Agreement (BHA, en base al acuerdo entre EE.UU. y U.E.). Las políticas de subsidios agrícolas y enfrentamientos entre EE.UU. y la U.E. continuaron, lo que evitó el beneficio para los países exportadores de materias primas. En este contexto se realizó una nueva reunión de

la O.M.C. en 1999 en Seattle (E.E.U.U.) con el objeto de iniciar una nueva ronda, pero el intento fracasó al no poder consensuar entre los países una declaración final conjunta.

CUADRO N° 1				
EN MILLONES DE U\$S POR AÑO	LIBERALIZACIÓN COMPLETA	PAF I	PAF II	BHA
Valor de la producción	1.638	966	565	388
Valor de la exportación	676	422	184	127

Un nuevo intento se concretó en la reunión de Doha (Qatar) a fines de 2001; esta nueva ronda fue denominada “Ronda de Desarrollo”. La iniciativa tuvo marchas y contramarchas, para terminar fracasando en 2006 fundamentalmente por intransigencia de la Unión Europea, la negativa de E.E.U.U. de reducir sus subsidios a menos de 20.000 millones de dólares anuales y la negativa a abrir sus mercados agrícolas de países como Suiza, Japón, Corea y Noruega.

En síntesis, desde la primera ronda del G.A.T.T.-O.M.C. en 1947, fue recién en la octava, Ronda Uruguay que funcionó entre 1986 y 1994, que se pudo incluir la discusión de los bienes agrícolas, para terminar fracasando en la Ronda de Doha, insólitamente denominada “Ronda del Desarrollo”. Al mismo tiempo, la apertura comercial solo avanzó en los bienes industriales de tecnología media y avanzada (que son producidos por los países más avanzados), mientras tanto se avaló el proteccionismo para los bienes industriales de tecnología tradicional (producidos por los países de desarrollo intermedio). Y lo ya comentado respecto a los bienes agrícolas y manufacturas de origen agropecuario (que es la principal producción de los países atrasados). Dicho de otra manera, los países atrasados o de desarrollo intermedio tienen acceso a los mercados de los países más avanzados con todos aquellos bienes y servicios que no producen.

Frente a esta situación, y teniendo como antecedentes las experiencias no muy exitosas de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Argentina y Brasil decidieron comenzar, a mediados de los '80, un proceso de integración al cual se plegaron Uruguay y Paraguay con la firma del Tratado de Asunción, constitutivo del Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

Para nuestro país, la idea sobre la cual se constituyó el MERCOSUR es la de lograr un mercado ampliado, que permita obtener ventajas de la especialización y de las economías de escala, con el fin último de mejorar la competitividad con miras a una inserción más plena en los mercados mundiales. Es decir, que el MERCOSUR no fue un fin en sí mismo sino que es un medio para que la Argentina pudiese superar ciertas dificultades estructurales y pueda competir en el mundo.

Argentina y Brasil juntos, por tamaño de mercado, sumatoria de PBI, espacio geoeconómico, dotación de factores y recursos pueden aspirar con alguna posibilidad de éxito a convertirse en el nuevo socio del club de los países desarrollados.

XI.2 Las Experiencias ALALC y ALADI

La creación en marzo de 1957 de la Comunidad Económica Europea amenazó con cerrar sus mercados a los productos latinoamericanos, especialmente los agrícolas. Además, los acuerdos preferenciales intrasudamericanos entraban en colisión con la cláusula de la nación más favorecida consagrada en el GATT. Entonces, la única posibilidad que quedaba abierta era la constitución de una zona de libre comercio.

Por otra parte, la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), cuyo secretario era Raúl Prebisch, estaba abocada a la realización de estudios sobre integración a escala continental. Esto brindó el sustento teórico y práctico del proyecto. Los factores citados hicieron

que se suscribiera el Tratado de Montevideo en 1960, carta fundacional de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). La firma de este tratado fue compatible con las disposiciones del GATT, dado que el artículo XXIV autoriza a las partes contratantes a adoptar acuerdos tendientes al establecimiento de zonas de libre comercio o de uniones aduaneras.

El objetivo de la ALALC fue la construcción de una zona de libre comercio que debía quedar constituida en un período de doce años. Este plazo fue posteriormente ampliado a veinte años por el protocolo de Caracas suscripto el 12 de diciembre de 1969. En este período debían eliminarse gradualmente todos los gravámenes y restricciones que obstaculizaran los flujos comerciales entre las naciones signatarias. Este proceso se llevaría a cabo a través de negociaciones periódicas en base a dos tipos de instrumentos: las Listas Nacionales y la Lista Común. En las listas nacionales se incluían las concesiones que cada país otorgaba al resto de la zona. Estas listas debían ampliarse y profundizarse gradualmente. Las reducciones arancelarias debían ser de ocho puntos porcentuales anuales. De esta forma, a fines de 1972, se habría alcanzado una reducción del 96% entre los países miembros del tratado.

En las ocho primeras conferencias se pudo alcanzar el ritmo establecido en el tratado, lográndose una reducción arancelaria acumulada del 64%. Pero, luego se hizo evidente que el compromiso de reducir los aranceles ocho puntos porcentuales por año no se estaba cumpliendo. Esto se debió básicamente a que las negociaciones se llevaron a cabo sobre aranceles nacionales de muy distinta nomenclatura.

Ante esta situación, se acordó la firma del Protocolo de Caracas, que modificó el Tratado de Montevideo. En el mismo, se establecía que a partir de la novena conferencia (1970) el ritmo de las reducciones arancelarias sería de sólo dos puntos porcentuales anuales, aclarando que los países de menor desarrollo económico relativo (Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay) harían estas reducciones siempre que les fuera posible.

En definitiva, se pospuso el plazo para la creación de la zona de libre comercio, indicio del creciente poder de las tendencias proteccionistas. No obstante, en los cinco primeros años de vida de la ALALC el intercambio comercial intrazonal pasó de U\$S 322 millones a U\$S 700 millones, representando aproximadamente el 9% del total del comercio exterior global de los países miembros. Posteriormente, cuando las concesiones fáciles se habían realizado, el proceso se estancó y el proyecto de crear una zona de libre comercio quedó en una mera zona de preferencias arancelarias.

Ante la imposibilidad de respetar los compromisos asumidos en 1960, se decidió sustituir a la ALALC, firmándose en 1980 un nuevo Tratado de Montevideo que instituyó a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Si bien el nuevo tratado tenía como objetivo final de largo plazo el establecimiento de un mercado común latinoamericano, a diferencia del anterior es más elástico, ya que no pone plazos y deja de lado el principio de la nación más favorecida, permitiendo celebrar acuerdos entre dos o más países, no generalizables al resto. La firma de este tratado por países que en su mayoría eran miembros del GATT resultó posible gracias a la cláusula de habilitación negociada en la Ronda Tokio, lo cual permite a los países subdesarrollados otorgarse recíprocamente tratamientos preferenciales sin estar obligados a extenderlos automáticamente a las demás partes contratantes del Acuerdo.

La ALADI fue, de alguna manera, una continuación de la ALALC. Es así que las concesiones otorgadas fueron renegociadas para adaptarlas e incorporarlas a la nueva estructura jurídica de la ALADI.

No obstante, el Tratado de Montevideo de 1980 introduce cambios sustanciales. En primer lugar, el programa de liberación comercial multilateral de la zona de libre comercio es sustituido por un área de preferencias económicas. En segundo término, el carácter comercial de la ALALC es reemplazado por un esquema más integral que incluye la promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de acciones de cooperación económica. En

tercer lugar, se incorpora un sistema integral de apoyo a los países de menor desarrollo relativo y se reconoce la existencia de los países de desarrollo intermedio. Además el Tratado de Montevideo de 1980 era más abierto que el de 1960 ya que posibilitaba la adhesión y preveía la participación de países no miembros en acciones parciales.

Finalmente, estableció cinco principios básicos: el pluralismo, la convergencia, la flexibilidad, los tratamientos diferenciales y la multiplicidad, lo que contrasta manifiestamente con la rigidez del tratado de 1960. En resumen, se caracterizó por la institucionalización de un esquema pragmático que reconoce la heterogeneidad de la región, dando un marco flexible a las iniciativas integracionistas y sin fijar compromisos cuantitativos preestablecidos.

Los resultados obtenidos por la ALADI, desde su origen en 1980, fueron modestos. En general, puede decirse que se limitaron a la re-negociación de acuerdos que incorporan el patrimonio histórico heredado de la ALALC. Los fracasos de los intentos integracionistas de ALALC y ALADI obedecen a causas diversas.

En primer lugar, los países de América Latina son bastantes heterogéneos, con diferentes niveles de desarrollo económico y escasa complementariedad en sus economías. A esto se agrega una muy difícil integración jurídica (infraestructura de transporte y comunicaciones) y esquemas políticos inestables que conspiran contra cualquier iniciativa de integración. Además, en la mayoría de los países de la región se utilizaron modelos de desarrollo industrial basados en la sustitución de importaciones, lo que generó, lógicamente, un sesgo anticomercio.

Los lobbies industriales presionando ante gobiernos débiles también fueron factores que detuvieron el proceso de integración, debiendo agregarse que recurrentes gobiernos militares imbuidos, para algunas cuestiones, de una ideología nacionalista e hipótesis de conflicto con los países vecinos, también fueron fuerzas contrarias al avance integracionista.

En la década de 1980 cabe agregar también el problema de la deuda externa que generó dificultades en el financiamiento y por ende

la necesidad de expandir los superávits comerciales mediante políticas de ajuste. Así, las importaciones intrarregionales se redujeron de 10.500 a U\$S 7.500 millones entre 1980 y 1985 recuperándose recién en 1988 con U\$S 9.900 millones.

XI.3 Los Orígenes de la Integración con el Brasil

La relación bilateral Argentina - Brasil estuvo signada por avatares políticos que, a menudo, dividieron a ambos países. Los gobiernos militares de las décadas de 1960 y 1970 enfatizaron el enfrentamiento y la puja regional en lugar de la cooperación. Las hipótesis de conflicto eran las guías orientadoras de las políticas exteriores de uno para con el otro y los miedos recíprocos y la desconfianza mutua anulaban cualquier posibilidad de lograr entendimientos fructíferos.

En 1979 se firmó el Acuerdo Tripartito Argentina-Brasil-Paraguay, que permitió compatibilizar las represas de Itaipú y Corpus. Este mejoramiento en la relación se puso de manifiesto a través de un incremento sensible en el intercambio comercial, aunque éste fue bastante desequilibrado a favor de Brasil debido a la política de apertura emprendida por Argentina y a la sobrevaluación de su moneda. Con el reemplazo de los gobiernos militares por otros democráticamente elegidos, la relación mejoró aún más. El instrumento inicial del nuevo esquema de integración fue la Declaración de Iguazú, firmada el 30 de noviembre de 1985 en ocasión de reunirse los presidentes de Argentina y Brasil para la inauguración del Puente Internacional Tancredo Neves.

En dicha acta se resolvió coordinar los esfuerzos de ambos gobiernos para la “revitalización de las políticas de cooperación e integración entre las naciones latinoamericanas” y se expresa la “firme voluntad política de acelerar el proceso de integración bilateral”.

Con esta finalidad se decide la creación de una comisión mixta presidida por los Ministros de Relaciones Exteriores e integrada por re-

presentantes gubernamentales y de los sectores empresarios de los dos países. Como resultado de los trabajos de esta comisión, se firma, el 29 de julio de 1986, el Acta para la Integración Argentino- Brasileña, en la cual se establece el programa de Integración y Cooperación Económica entre la República Argentina y la República Federativa del Brasil. Conjuntamente, se suscriben los doce primeros Protocolos.

Los principios en base a los cuales debían elaborarse y a ejecutarse el programa eran los siguientes:

- Gradualidad en sus etapas de definición, negociación, ejecución y evaluación, con el objeto de que la apertura de ambas economías se produzca paulatinamente, minimizando los costos económicos y sociales en ambos países.
- Flexibilidad para poder ajustar su alcance, ritmo y objetivos, con la finalidad de evitar la rigidez de los mecanismos intentados anteriormente y de dar la posibilidad de modificar aquéllos que, en la práctica, demuestren no funcionar.
- Puntualidad en el sentido de que incluirá, en cada etapa, un conjunto reducido de proyectos, descartando las alternativas de abarcar simultáneamente todo el espectro de productos.
- Equilibrio para no inducir a una especialización de las economías en sectores específicos, buscando una integración intersectorial.

Finalmente, el 10 de diciembre de 1986 se firma el Acta de Amistad Argentino- Brasileña “Democracia, Paz y Desarrollo”, que refleja la “inquebrantable voluntad política de las dos naciones de asegurar el éxito de la iniciativa -el Programa de Integración y Cooperación Económica- de vital importancia para la prosperidad y modernización de los dos países”.

Los instrumentos principales de esta primera etapa fueron los Protocolos. Si bien en alguno de ellos se planteaban objetivos en materia de política industrial y tecnológica, en los hechos, las negociaciones

estuvieron encaminadas a la ampliación del comercio bilateral, por lo tanto se basaban en mecanismos de desgravación arancelaria y la eliminación de medidas para-arancelarias, a partir de la inclusión de productos en listas comunes mutuamente acordadas. No se incluían metas de liberación del comercio global y se incorporaban distintas cláusulas y mecanismos que equilibraran dinámicamente el intercambio.

Este proceso de apertura que podría definirse como “negociada” generó una fuerte expansión del comercio global, produciéndose, además, un cambio en la estructura de las exportaciones argentinas, dentro de las cuales las manufacturas de origen industrial comenzaron a ganar participación. A pesar de esto, con el tiempo se fue perdiendo el empuje inicial y fue necesaria la suscripción de un nuevo instrumento internacional: el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo entre la República Argentina y la República Federativa del Brasil, firmado el 29 de noviembre de 1988, que entró en vigencia el 17 de agosto de 1989.

El lanzamiento del Programa de Integración con Brasil se hizo en un momento en el que ambos países se encontraban embarcados en una lucha antiinflacionaria de características similares. La inestabilidad macroeconómica volvió a ser constante, tanto en Brasil como en la Argentina.

Esta sucesión de crisis políticas y económicas entre los años 1988 y 1990 llevó a que el proceso perdiera fuerza. Los cambios de gobierno en las dos naciones trajeron nuevos enfoques políticos y económicos y el tema de la integración bilateral recuperó una posición prioritaria. Dentro de los Ministerios de Relaciones Exteriores de cada uno de los dos países, las áreas dedicadas a la integración bilateral recuperaron su espacio decisorio, llegándose, el 6 de julio de 1990, a la firma, por parte de ambos Presidentes, del Acta de Buenos Aires, donde se decidió establecer un mercado común entre Argentina y Brasil, el que fue debidamente conformado al 31 de diciembre de 1994.

En el Anexo I del Acta se detalla la metodología para la conformación del mercado común. La misma se basa en dos pilares fundamentales:

a) El primero está dado por rebajas arancelarias generalizadas, lineales y automáticas para llegar el 31 de diciembre de 1994 al arancel cero, eliminando las barreras para-arancelarias sobre la totalidad del universo arancelario.

b) El segundo, como lo puntualiza el Acta, es que “el avance hacia la conformación definitiva del mercado común exige de manera indispensable la coordinación y armonización de políticas macroeconómicas, especialmente de aquéllas que tienen mayor impacto en los flujos comerciales y en la configuración del sector industrial de ambos países”.

Como consecuencia de esta reunión y ante la aparente inevitabilidad de la conformación del mercado común, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay manifestaron su firme voluntad de sumarse al proceso. Entre los días 5 y 6 de setiembre de 1990 se celebró una reunión cuatripartita en la cual se acordó la necesidad de la suscripción de un acuerdo que contemple la creación de un mercado común de carácter cuatripartito.

Este instrumento jurídico específico cuyo objetivo fue el establecimiento de un mercado común para el 31 de diciembre de 1994, denominado Mercado Común del Sur (MERCOSUR), recogió básicamente los lineamientos del Tratado de Integración Argentina-Brasil. Paraguay y Uruguay se suman en igualdad de derechos y obligaciones al esfuerzo de conformar un mercado común, quedando vigentes los acuerdos bilaterales previamente firmados que se irán superando con los avances del MERCOSUR.

XI.4 El mercosur

El tratado fue firmado el 26 de marzo de 1991, tiene una duración indefinida y se encuentra aprobado por los congresos de los cuatro países.

El tratado establece que el Mercado Común implica:

a) La libre circulación de bienes, servicios e inversiones productivas entre los países.

b) La eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente.

c) El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común en relación a terceros estados o agrupaciones de estados y la coordinación de posiciones en foros económicos - comerciales regionales o internacionales.

d) La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Parte: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetario, cambiario y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Parte.

e) El compromiso de los Estados Parte de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

El Tratado de Asunción fue hecho con un espíritu abierto hacia los países miembros de la ALADI. Con este fin, los Estados que así lo deseen podrán presentar, a los cinco años de la vigencia del tratado, su solicitud de adhesión, la que será considerada por los Estados Parte, debiendo ser aprobada en forma unánime. No obstante, aquellos países que no formarán parte de ningún esquema de integración subregional podían solicitar su ingreso al MERCOSUR antes del plazo mencionado.

Un aspecto técnico que dificultó el avance del proceso de integración fue la disparidad de las estructuras arancelarias de Argentina y

Brasil, especialmente para acordar el arancel externo común. Mientras que en Argentina la media arancelaria a la fecha de la firma del tratado se ubicaba alrededor del 10%, en Brasil se partió de una cifra cercana al 32%.

Luego, un aspecto político también dificultó el avance durante la década de 1990. La Argentina fue virando su posicionamiento internacional hacia el alineamiento automático con E.E.U.U. quien, después de consolidar el NAFTA, su proyecto estratégico para la región consistía en la conformación de un área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) (reunión de MIAMI de 1994). La constitución del ALCA implicaba el deterioro definitivo de la industria y la consolidación de la dependencia tecnológica para los países latinoamericanos. Esto último afectaba fundamentalmente a Brasil y Argentina, dada su característica de países de industrialización intermedia.

En noviembre de 2005 se llevó a cabo en Mar del Plata (Argentina) la IV Cumbre de las Américas, en donde los países del Mercosur y Venezuela se opusieron al acuerdo propuesto por E.E.U.U. a raíz de las asimetrías existentes entre los distintos países. En el fondo esto fue posible por los cambios políticos ocurridos en Brasil, Venezuela y la Argentina.

XI.5 La situación actual

Como se dijo anteriormente, en noviembre de 2005, en la IV Cumbre de las Américas, es rechazado el proyecto de libre comercio promovido por E.E.U.U. para América, el ALCA.

En 2006 fracasa la Ronda de Doha en el marco de la Organización Mundial del Comercio.

Ante esto la reacción de E.E.U.U. es promover el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (*Trans-Pacific Partnership, TPP*) conformado por doce países: E.E.U.U., Canadá, México, Perú, Chile, Australia, Nueva Zelanda, Brunéi, Japón, Malasia, Singapur y

Vietnam con epicentro en el Océano Pacífico. Tiene como objetivo el libre comercio y la desregulación de sectores estratégicos.

Como respuesta China promete un acuerdo comercial, Asociación Económica Integral Regional (RCEP), en el que nuclea 16 países del área Pacífica con el objetivo de profundizar su posicionamiento en la región.

Recientemente, E.E.U.U negocia un acuerdo con la Unión Europea, la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP).

Estos distintos procesos de integración han sido puestos en duda desde la llegada de Donald Trump al poder en E.E.U.U, desde la agudización de la disputa comercial con China y desde la salida de Gran Bretaña de la Unión Europea (Brexit).

En paralelo, también está puesto en duda el propio MERCOSUR ante los cambios de gobiernos ocurridos en Argentina en 2015 y en Brasil en 2019.

Deuda externa Argentina

XII.1 Deuda externa argentina

El origen de la Deuda Externa Argentina se ubica temporalmente en la segunda mitad de la década de 1970. Para fines de 1975 la deuda era de U\$7.900 millones, de los cuales aproximadamente 4.000 millones corresponderían al sector público y el resto al sector privado. Se puede considerar que el grado de endeudamiento de la economía argentina era bajo ya que representaba el 15,5% del PBI (ver Gráfico N° 1).

En este período se van a conjugar tanto factores externos como internos que van a provocar el crecimiento sostenido del endeudamiento de la Argentina⁷.

En el plano internacional. A comienzos de la década de los años setenta (1971) se produce la ruptura de los acuerdos alcanzados en *Bretton Woods* (1944) lo cual puso fin a la convertibilidad del dólar por oro y los “tipos de cambios fijo”. Conjuntamente con una fuerte

7 Para analizar el impacto de la deuda externa sobre la estructura económica y social de la Argentina, ver E. Basualdo 2006 Estudios de Historia Económica Argentina. Ed. Siglo XXI.

integración de los mercados financieros se dio origen a una etapa de mayor inestabilidad monetaria y especulación financiera. Esta prevalencia de lo financiero se vio reforzada con la desregulación de los mercados de capitales de Estados Unidos e Inglaterra a comienzos de la década de 1980.

Sostiene Eduardo Basualdo (2006): “de allí en más, se inició un proceso que revolucionó el comportamiento macro y microeconómico dada la economía internacional y en el cual los activos financieros se expandieron muy por encima del incremento de los activos fijos, irrumpiendo reiteradas crisis financieras que destruían capital ficticio al disminuir el valor de los activos financieros por la reducción de su precio”. En este contexto se produce, a partir de 1973, una fuerte suba del precio del petróleo motorizado por la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Las compañías productoras y exportadoras de petróleo, entonces, van a registrar ganancias extraordinarias que serán colocadas en el sistema bancario europeo y norteamericano impactando en el mercado de capitales internacional (depósitos conocidos como petrodólares).

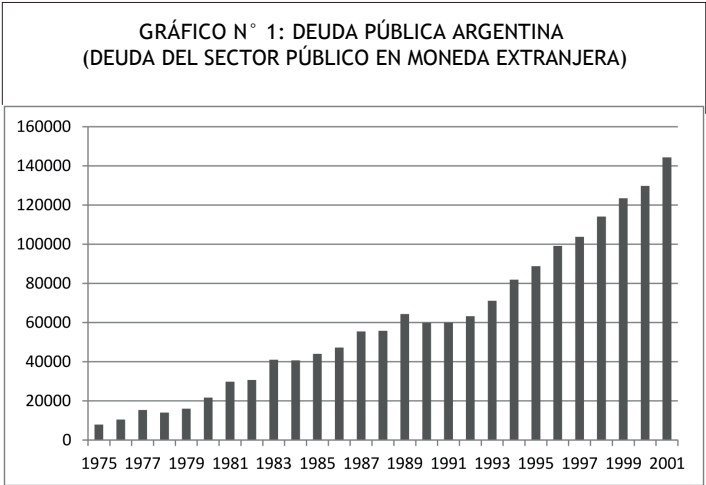
La suba del petróleo también impactó en el sector real de la economía del mundo desarrollado generando aumentos de los costos de producción y con ello inflación. Además, esta situación generará recesión en el nivel de actividad económica por lo que a este período se lo conoce como estanflación: estancamiento más inflación.

La conjunción de los grandes depósitos en los bancos con la recesión dará como resultado un exceso de liquidez en el mercado de capitales del mundo desarrollado. Los bancos contaban con grandes fondos prestables y las empresas, dada la situación recesiva, no solicitaban financiamiento para inversiones. Esto provocó la caída de las tasas de interés internacional y que los bancos “salieran” a buscar nuevos clientes para sus préstamos.

La ganancia de los bancos está determinada por la diferencia entre la tasa de interés que cobran por sus préstamos y la que deben pagar a los depositantes. Recibían grandes depósitos, por lo que tienen

que pagar interés y no tenían a quien prestar. Buscaron clientes en el mundo subdesarrollado. Bajando la tasa de interés y minimizando los requisitos para el otorgamiento de créditos. Como sostienen Alfredo y Eric Calcagno (1999): “El sistema financiero internacional impulsó el endeudamiento para satisfacer los requerimientos de los bancos de los países desarrollados. No motivaban esa acción las demandas reales de los países subdesarrollados, sino más bien la necesidad de los bancos en ubicar sus fondos disponibles: exigencias del negocio”.

Con respecto a los factores internos tenemos que buscar las causas en las políticas económicas aplicadas en el período 1976-2001 el cual debe ser dividido en tres subperíodos: 1976-1983 durante la dictadura militar, 1984-1989 primer período democrático y 1990-2001 la etapa de la convertibilidad. Las políticas económicas vinculadas con la deuda serán explicadas, resumidamente, en las líneas siguientes.



Fuente: Elaboración propia en base a Ferreres

XII.2 La política económica de la dictadura militar

En diciembre de 1975 cada argentino debía U\$S 157. En diciembre de 1983 U\$S 1.088. Este espectacular aumento de la deuda se debe fundamentalmente a cuatro causas.

- La “bicicleta” financiera

Para mantener el dólar barato (la famosa “tablita”) el Estado se endeudaba a través de las empresas públicas (U\$S 11.118 millones en el período) y estos dólares se ofrecían en el mercado a través del B.C.R.A. El objetivo declarado por Martínez de Hoz (Ministro de Economía) era detener la inflación sobre la base de aplicar el enfoque monetario de la balanza de pagos que sostiene que si se permite la libre entrada de bienes y servicios (apertura comercial) y de capitales (apertura financiera) y se fija el valor del dólar, los precios internos, y por lo tanto la inflación, va a converger con la inflación internacional. Pero, como los supuestos de competencia perfecta solo existen en los libros de texto, la inflación se resistía a bajar, también la tasa de interés se mantenía alta, con lo cual se permitía la especulación financiera “garantizada” por la tablita gracias a la oferta de dólares por parte del Banco Central de la República Argentina (BCRA).

El BCRA establecía el precio del dólar para cada uno de los próximos 180 días cuyo aumento para ese período sería de, por ejemplo, un 10% y lo garantizaba con sus reservas que obtenía del endeudamiento de las empresas públicas. Mientras la tasa de interés interna era, para 180 días, 40% y la tasa de interés internacional 5%, dejaba establecido el mejor negocio del mundo. Un especulador argentino o extranjero pedía prestado U\$S 100 en el exterior, los cambiaba por pesos (supongamos \$1 = U\$S 1), depositaba los \$100 al 40% y a los 180 días obtenía \$140. En ese momento el dólar valía \$1,10 por lo que podía comprar U\$S 127,27 y tenía que devolver U\$S 105. Había ganado U\$S 22,27. Supongamos que el préstamo era de U\$S 100 millones, entonces, ganaba U\$S 22.270.000 que salían de las reservas del BCRA.

Las operaciones especulativas se cumplieron a través de múltiples procedimientos: primero, hubo empresarios que liquidaron sus empresas (en sentido literal, es decir, las transformaron en dinero, mediante ventas en conjunto o por partes) y particulares que vendieron sus propiedades, convirtieron los pesos en dólares y los transfirieron a sus cuentas en el extranjero, con cuya garantía el banco extranjero les otorgó créditos que entraron a la Argentina como deuda externa, para recomenzar el ciclo especulativo. Se produjeron así casos de empresas vaciadas con propietarios millonarios en dólares, además, la política económica oficial estimulaba ese comportamiento, frente a una competencia extranjera que no podían resistir, los empresarios vendían sus activos y se dedicaban a la importación o quebraban.

Para realizar tales operaciones, existió una acción conjunta entre las empresas y el sector financiero, que facilitó tanto la obtención de liquidez como la evasión de divisas al extranjero. Este mecanismo se financió con los ya mencionados U\$S 11.118 millones de deuda de las empresas públicas que permitía al BCRA vender dólares “baratos”.

- La deuda privada

Al mismo tiempo, los “empresarios” (empresarios algunos y especuladores otros) se endeudaron en el exterior hasta 1981 por U\$S 15.647 millones, algunos para comprar máquinas (para bajar los costos como recomendaba la propaganda oficial) y otros para especular. La mayor parte de esta deuda fue estatizada a partir de aquel año. A diciembre de 1983 la deuda estatizada era de aproximadamente U\$S 4.557 millones, siendo el monto final transferido al Estado por este mecanismo en los años siguientes de U\$S 13.000 millones.

El mecanismo fue el de los seguros de cambio; el Banco Central estableció en junio de 1981 un sistema de seguros de cambio que cubría el repago de créditos obtenidos en el exterior por el sector privado (se les garantizaba el precio del dólar a un tipo de cambio menor al de mercado), siempre que se extendiera el plazo de su vencimiento (circular A-31, del 5 de junio de 1981, época del Presidente Viola-Mi-

nistro Sigaut-Presidente del Banco Central Ianella) y A-137 del 5 de julio de 1982 (época Bignone-Dagnino Pastore-Cavallo); en la comunicación A-251, del 17 de noviembre de 1982 (época Bignone-Whebe-González del Solar), se transformó la deuda privada en deuda pública, a través de la emisión de bonos nominativos y de obligaciones del gobierno nacional en dólares estadounidenses para su entrega en pago o en garantía de los seguros de cambio vencidos en 1982 y 1983.

- Importaciones de armas

Además, el “Proceso de Reorganización Nacional” (1976-1983) se embarcó en tres conflictos armados. En 1979 contra el hermano país de Chile, en 1982 contra Inglaterra y durante todo el período en el montaje del aparato represivo interno. Esto motivó la importación de armas (que figuran en el balance de pagos como importaciones no especificadas) por una cifra cercana a los U\$S 7.730 millones.

- Los intereses devengados

La deuda contraída durante esta etapa devengó intereses, parte de los cuales fueron pagados con nuevo endeudamiento por aproximadamente U\$S 4.283 millones.

CUADRO N° 1: APLICACIÓN DEL ENDEUDAMIENTO	
	U\$S
Empresas Públicas	11.118.000.000
Importaciones no declaradas	7.730.000.000
Intereses devengados	4.283.000.000
Estatización de deuda privada al 31/12/83	4.557.000.000
TOTAL	27.688.000.000

Como vemos en el Cuadro N°1, los cuatro motivos alcanzan a la cifra de 27.688.000.000, que es el monto aproximado en que aumentó la deuda externa pública durante el “Proceso”. Durante este período se firmaron tres acuerdos con el Fondo Monetario Internacional en 1976, 1977 y 1983, este último acuerdo se alcanzó gracias a cumplir con uno de los requisitos del FMI de “estatizar” la deuda privada.

XII.3 La deuda en la democracia

El 10/12/83 la sociedad argentina recuperó la democracia. Era el momento de investigar la deuda y de determinar qué parte era ilegal. El gobierno decidió reconocerla en su totalidad y pagar de acuerdo a las exigencias de los acreedores, se debe hacer notar que el contexto regional era adverso a planteos de fuerza; sólo Perú con Alan García tenía posiciones de este tenor.

El período 1984-89 pertenece a la llamada “década perdida” para América Latina. En estos años, el contexto internacional fue desfavorable ya que la tasa de interés internacional subió bruscamente a raíz de la decisión del gobierno de Estados Unidos de financiar su enorme déficit fiscal con endeudamiento. Apareció un gran tomador de créditos (Estados Unidos) y esto provocó la suba de la tasa de interés internacional (tasa que determinaba los intereses a pagar). Durante el período 1984-89 la deuda devengó intereses en promedio de U\$S 4.229 millones por año aproximadamente, de los cuales durante 1984-88 se pagaron, también en promedio por año, U\$S 1.655 millones.

CUADRO N° 2: AUMENTO DE LA DEUDA 1984-1989. EN MILLONES DE U\$S							
	1984	1985	1986	1987	1988	1989	TOTAL
Intereses devengados	4.229	4.229	4.229	4.229	4.229	4.229	25.374
Intereses pagados	1.655	1.655	1.655	1.655	1.655		8.275
Aumento de la deuda	2.574	2.574	2.574	2.574	2.574	4.229	17.099

Fuente: Elaboración propia con base en datos de MECON.

¿Cómo se pagaron U\$S 8.275 millones?

Los intereses los debía pagar el Estado y en dólares. Un primer paso era lograr que a la Argentina ingresen dólares. Como en este período la tasa de interés internacional era muy alta, los capitales iban hacia los países del primer mundo, por lo tanto, conseguir dólares vía la entrada de capitales (de préstamo o inversión extranjera directa) era prácticamente imposible. Por lo tanto, los dólares se debían conseguir a través de la balanza comercial: Exportaciones (X)-Importaciones (M). Se debía lograr la mayor exportación posible y con menor importación. Dicho de otra manera, de los bienes y servicios producidos en el país, destinar una buena parte al mercado externo.

¿Cómo se lograba esto? Como la producción de bienes y servicios (PBI) en el país crecía poco se debía utilizar internamente poco de esos bienes y servicios bajando el consumo (C) de la población o la inversión (I) de las empresas y el sector público para lograr que suban las exportaciones y bajen las importaciones. Así, ingresaban dólares a la Argentina, pero, al sector privado, porque los exportadores eran empresas privadas.

$$\overline{\text{PBI}} - \text{C} \downarrow - \text{I} \downarrow = \text{X} \uparrow - \text{M} \downarrow$$

El sector público para comprarlos, como no tenía superávit fiscal (recaudaba por impuestos menos de lo que gastaba) lo debía hacer con emisión monetaria, por lo tanto, la secuencia era la siguiente: del

país salían bienes y servicios por aproximadamente U\$S 1.655 millones, ingresaban dólares por 1.655 millones; el sector público emitía pesos por U\$S 1.655 millones que pasaban al sector privado a cambio de U\$S 1.655 millones. El efecto acumulado de esto era cada vez menos bienes y servicios disponibles y cada vez más pesos en circulación, lo cual generó una de las causas de la hiperinflación de 1989.

Dicho de otro modo, consumíamos menos pan para exportar trigo. El sector público emitía pesos para comprarle los dólares al exportador y el dólar salía como pago de los intereses de la deuda. Además este período la deuda aumentó en U\$S8.443 millones porque siguieron operando los seguros de cambio establecidos durante 1981-1982.

El nuevo Gobierno (1989) logra compatibilizar los intereses de los acreedores y de los Grandes Grupos Económicos locales

Los acreedores pretendían cobrar, pero el sector público no podía pagar más porque no generaba el superávit fiscal necesario y el país no generaba superávit externo. Los acreedores veían cómo se beneficiaban sectores internos a través del Estado: los grandes grupos económicos (GGE) locales, que eran proveedores y contratistas del Estado, le sobrefacturaban al sector público, los sectores de mayores ingresos porque la presión tributaria sobre ellos era baja, ya que el sistema tributario era regresivo.

Entonces, el gobierno ofrece el ahorro de décadas que la sociedad había efectuado y que estaba acumulado en YPF, ENTel, Aerolíneas Argentinas, Agua y Energía, SEGBA, Gas del Estado, etc. como parte de pago.

CUADRO N° 3: PRIVATIZACIONES EN MILLONES DE U\$S			
AÑO	EMPRESA PRIVATIZADA	EFFECTIVO	TITULOS DE DEUDA (VN)
1993-99	YPF (1)	6.904	1.271
1992-98	Energía Eléctrica (2)	4.056	2.586
1990-02	ENTEL	2.279	5.150
1992-98	Gas del Estado	1.553	3.116
1990-92	Areas Petroleras	1.788	-
1991-98	Industrias Básicas (3)	612	162
1990	Aerolíneas Argentinas	141	1.314
1990	BHN	308	-
1994	Caja de Ahorro y Seguros	86	-
1991-94	Transporte	74	-
1992-94	Otras (4)	15	13
1993-94	Fabricaciones militares	15	3
TOTAL		17.831	13.615
Notas: (1) Incluye Oleoducto del valle, Buques tanque, Destilería Dock Sud, Refinería Campo Durán y otros. (2) Incluye SEGBA, ESEBA y otras provinciales, Centrales hidroeléctricas y térmicas. (3) Incluye Indupa, Petroquímica Bahía Blanca, Somisa, Inductor, Altos Hornos Zapla, Papel misionero y otras. (4) Incluye Hotel Llao Llao, Elevadores y otras. Nota: No incluye concesiones como por ejemplo, ferrocarriles, corredores viales, terminales de puerto, Obras Sanitarias de la Nación, canales de televisión y radios, Yacimientos Carboníferos Fiscales, vías navegables y Correo Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Internacionales y MEyOSP.			

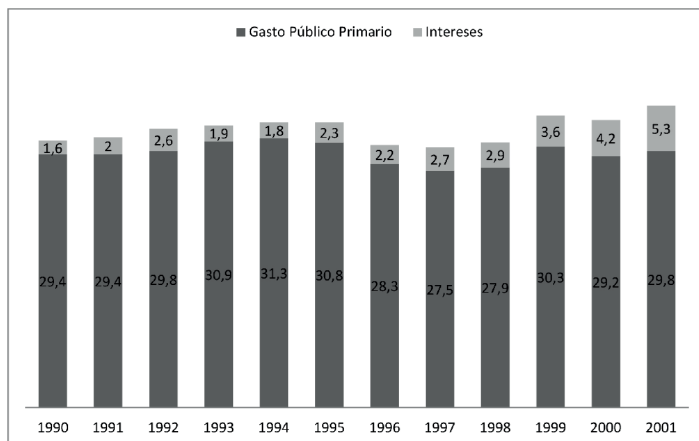
Campana ideológica, política y mediática mediante, sosteniendo que el sector público era ineficiente para manejar empresas y que en el primer mundo lo hacía el sector privado (en 1990 se vendieron ENTel y Aerolíneas Argentinas y las compraron empresa públicas españolas y francesas), se pusieron a la venta estas empresas que se podían pagar con una combinación de dólares y títulos de la deuda.

La venta de las empresas del estado generaron un recurso extraordinario de U\$S 17.831 millones y un recupero de deuda de 13.615 millones, sin embargo en el período 1989-2002 la deuda se incrementó en aproximadamente 80.000 millones.

¿Qué pasó? ¿Se expandió el gasto público? ¿Aumentó el gasto en educación, salud, etc.? El gasto público sin intereses de la deuda

medida en porcentaje del PBI se mantuvo prácticamente constante a lo largo de todo el período. Los que no se mantuvieron fueron los recursos, que cayeron considerablemente. Ver Gráfico n°2.

GRÁFICO N° 2



El motivo principal fue la reforma previsional. Se privatizó el sistema jubilatorio argumentando que el sector privado administraba mejor. Los aportes de los empleados que ingresaban como recursos del sector público fueron destinados a las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP), al mismo tiempo se redujeron los aportes patronales (con el argumento de reducir los costos de las empresas).

Por esta transferencia de recursos el sector público dejó de percibir en el período 1993-2001 \$54.837 millones: \$27.327 millones fueron a las AFJP y otros \$27.510 millones a las empresas por la reducción de las alícuotas de las cargas sociales.

CUADRO N° 4: COMPOSICIÓN DEL DÉFICIT PREVISIONAL FISCAL EN MILLONES DE \$			
Año	Rebaja en aportes patronales (est.)	Aportes previsionales direccionados a las AFJP	Total
1993	430,0	0,0	430,0
1994	600,0	807,0	1.407,0
1995	1.275,0	2.358,0	3.633,0
1996	3.349,0	3.083,0	6.432,0
1997	3.492,0	3.720,0	7.212,0
1998	3.415,0	4.190,0	7.605,0
1999	4.420,0	4.380,0	8.800,0
2000	5.170,0	4.340,0	9.510,0
2001	5.359,0	4.449,0	9.808,0
Total	27.510,0	27.327,0	54.837,0

Fuente: Guillermo Nielsen, El Cronista Comercial, 08/06/01.

Si a ese monto (\$54.837 millones) agregamos los intereses generados por el incremento progresivo del endeudamiento alcanzaríamos a aproximadamente \$80.000 millones que es equivalente al aumento de la deuda externa del sector público en el período.

El sector público hizo un “excelente negocio”: dejó de percibir recursos de los aportes personales y luego le tuvo que pedir prestado el dinero a las AFJP a tasas de interés que llegaron al 15% anual y que el propio Ministro de Economía, calificó de usurarias. Las AFJP por este “trabajo” ganaron en el período U\$S 8.000 millones.

Recesión - depresión 1998-2002

La economía argentina después de las reformas estructurales quedó muy vulnerable a los impactos de las crisis en otros países. Se había crecido sobre la base de la venta de activos (privatizaciones) y al financiamiento externo (deuda externa) y estos dos instrumentos ya estaban prontos a agotarse. La economía argentina era una economía altamente endeudada, con déficit comercial y déficit fiscal muy abultado y una crítica situación social.

En 1997 se produce la crisis del sudeste asiático, en 1998 la cesación de pagos de Rusia y la crisis de Brasil, que desemboca en la devaluación de su moneda en enero de 1999. Esto provocó la entrada en recesión, a partir de mediados de 1998, de la economía argentina; con la cual comienza un círculo vicioso de caída de la actividad económica, caída del empleo, disminución de la recaudación impositiva, aumento del déficit fiscal que en un principio fue financiado con más endeudamiento - cada vez más caro - y políticas de recorte de gastos o aumento de impuestos que agravaban la recesión.

En este período se reprogramó parte de la deuda a través del denominado megacanje que implicó cambiar deuda “vieja” por la que se pagaba 7% de interés anual por deuda “nueva” al 16% de interés, lo que ya mostraba que Argentina se acercaba a la cesación de pagos. Este canje fue avalado por el FMI a través del acuerdo firmado con el organismo en agosto de 2001, donde se prometió un crédito de U\$S 8.000 millones.

Estas políticas de ajuste eran pedidas o consensuadas con el FMI en el marco de los acuerdos (en este período se firmaron tres, en marzo de 2000, diciembre de 2000 y agosto de 2001) establecidos con el organismo.

La política económica ayudó a profundizar la recesión y la incertidumbre fue aumentando, lo que se expresó en la fuga de depósitos del año 2001 de casi U\$S 20.000 millones. Esto desembocó en el “corralito” y el fin de la convertibilidad.

XII.4 El Rol del FMI

El Fondo Monetario Internacional nació en 1944, tras el acuerdo de Bretton Woods, con el que las potencias vencedoras buscaron instituir un orden capitalista sólido para la post-guerra, capaz de competir con el comunismo de la U.R.S.S. y su bloque. Los objetivos declarados del FMI incluían el fenómeno de la cooperación monetaria y la estabilidad cambiaria, el crecimiento equilibrado del comercio internacional, el establecimiento de un sistema multilateral de pagos, y la puesta a disposición de recursos, para los países con dificultades en su balanza de pagos. Se buscaba evitar derrumbes: sostener los niveles de actividad y empleo, y las tasas de cambio.

Desde su creación, los organismos multilaterales monopolizan y controlan los créditos. La desaparición de las ayudas entre países les otorgó un papel central.

Tanto el FMI como en el BM, la capacidad de decisión es proporcional al dinero aportado. Ante la debilidad de los países europeos -incluso los vencedores- por la devastación de la guerra, desde los orígenes Estados Unidos tuvo una posición dominante en ambos organismos. En 1950 aportaba el 85% de los recursos. Desde los ochenta el poder está más repartido, aunque la mayoría de los votos están concentrados en las potencias del G7.

Actualmente, Estados Unidos posee el (17,5%) de los votos y es el único con poder de veto, seguido de Japón (6,3%), Alemania (6,1%), Francia (5%), el Reino Unido (5%), Italia (3,3%), Arabia Saudita (3,3%), Canadá (3%) y Rusia (2,8%). Los 175 países restantes participan con el 47,7% de la capacidad de decisión.

En suma, los países europeos tienen más votos que el 17,5 % norteamericano, aunque son menos propensos a involucrarse y no han tendido a coordinar sus acciones en el organismo, de modo que Estados Unidos preserva su posición dominante. Una desigualdad semejante se observa en el directorio de los órganos de decisión.

Justamente, una de las principales propuestas de reforma de los críticos del FMI actual consiste en que las decisiones sean tomadas de tal manera que cada país posea un voto (como en la ONU) y que se hagan públicas las fuentes de financiamiento a las que recurre el organismo cuando no posee liquidez. Esto último apunta a transparentar su relación con el sistema financiero privado, muy discutida a raíz de muchos “pases” de personal clave del FMI hacia los principales bancos del mundo, como en el caso de Stanley y Fisher (FMI- Citibank).

Si bien inicialmente los propósitos del FMI eran Keynesianos – aunque su propuesta original no fue aceptada-, hacia los años 70 y 80 fueron desplazados por la ortodoxia neoliberal promovida por los intereses de la Comunidad financiera mundial. Las empresas transnacionales, para los que todo el mundo era un mercado potencial, presionaron para que se eliminaran las leyes proteccionistas y todas las economías abrieran sus fronteras (Ver Capítulo XI).

Por otro lado, los “petrodólares” habían generado una gran cantidad de dinero circulante que debían ser prestados para evitar una fuerte devaluación. La “solución” fue integrar a los países petroleros (nucleados en la OPEP) como socios en el Banco Mundial, de modo que perdieran autonomía para decidir cómo y a quién prestar los petrodólares. Una evidencia de la reorientación del FMI y el BM es que los préstamos dejaron de dirigirse a sectores productivos y pasaron al sistema financiero.

La crisis de la deuda de principios de la década de 1980 instaló al FMI en el centro del sistema financiero, coordinador de préstamos y rescates, y también como fuente de información y coordinación de las políticas económicas de los Estados. Mientras los países centrales promovían políticas expansivas para superar sus crisis, el organismo impuso ajustes de presupuestos y “políticas fiscales contractivas a países que estaban cayendo en recesión”, como cuestiona el premio noble Joseph Stiglitz, ex economista Jefe del banco Mundial, convertido en un crítico del FMI y sus técnicos, “que vienen de un país que no conocen por pocos días, se alojan en hoteles cinco estrellas y preten-

den imponer recetas de política económica”. Otro cuestionamiento al FMI es la condicionalidad política de los créditos, que incluyó lobbies – por ejemplo en el caso argentino – para la privatización de la banca pública o para la derogación de ciertas leyes, como la que consideraba el delito de “subversión económica” y en el 2002 complicaba la situación de varios banqueros poderosos.

La presión sobre la política interna de los países deudores ha sido, sin duda, la principal controversia en torno al FMI. La relación de Argentina con el FMI comenzó a fines de los años cincuenta, cuando el presidente Arturo Frondizi firmó el primer crédito directo. En la década siguiente ya aparecieron los “troubleshooters” (solucionadores de problemas), es decir, técnicos enviados por el fondo con una posición de máxima dureza. Y durante la última dictadura (1976-1983) las políticas acordadas explican el vertiginoso crecimiento de la deuda externa.

Durante la década de 1990, el Fondo halagó la convertibilidad y monitoreó las políticas fiscales, monetarias y cambiarias de Argentina, por lo que es co-responsable de la crisis posterior. Poco después del abandono de la paridad cambiaria, el FMI elaboró un informe interno sobre su desempeño en el período 1991-2001, en el que considera un error haber mantenido el peso sobrevaluado y la dolarización del sistema financiero, aunque no se explica por qué se cometió, cuando las experiencias históricas previas – en Argentina y el resto del mundo- mostraban que los efectos negativos de las sobrevaluaciones.

A su vez, esta “autocrítica” sobre diez años de devastación, que solo se plasmó en un documento, mantiene la idea de que faltó “profundizar” las reformas estructurales “necesarias”. Como colorario, el informe plantea que de ahora en más la conducción del FMI deberá ser inflexible en las negociaciones y mantener una fuerte supervisión sobre todos los países.

XII.5 Juicio a la deuda y Corresponsabilidades

La causa penal donde se investigó la deuda externa se inició en Octubre de 1982 mediante una denuncia del ciudadano Alejandro Olmos en el Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Penal y Correccional Federal N°2 a cargo entonces del Dr. Martín de Anzoátegui.

La investigación fue desarrollada en la causa N° 14.467, que tramitó por el Juzgado en lo Criminal y Correccional Federal N° 2, a cargo del Dr. Jorge Ballester, por la Secretaría N° 4 y se dictó en el mes de julio del 2000, una sentencia poniendo fin a la investigación enviando un oficio al Congreso Nacional, con copia de la sentencia, y poniendo a disposición del mismo el expediente judicial con sus voluminosos anexos, para que el Parlamento tome la intervención que le corresponde.

De la sentencia del Juez surge que: “Ha quedado evidenciado en el trasuntar de la causa la manifiesta arbitrariedad con que se conducían los máximos responsables políticos y económicos de la Nación en aquellos períodos analizados. Así también se comportaron directivos y gerentes de determinadas empresas y organismos públicos y privados; no se tuvo reparos en incumplir la Carta Orgánica del Banco Central de la República Argentina; se facilitó y promulgó la modificación de instrumentos legales a fin de prorrogar a favor de jueces extranjeros la jurisdicción de los tribunales nacionales; inexistentes resultaban los registros contables de la deuda externa; las empresas públicas, con el objeto de sostener una política económica, eran obligadas a endeudarse para obtener divisas que quedaban en el Banco Central, para luego ser volcadas al mercado de cambios; se ha advertido también la falta de control sobre la deuda contraída con avales del Estado por la empresas del Estado”.

Todo ello se advirtió en no menos de cuatrocientos setenta y siete oportunidades, número mínimo de hechos que surge de sumar cuatrocientos veintitrés préstamos externos concertados por YPF, treinta

y cuatro operaciones concertadas en forma irregular al inicio de la gestión y veinte operaciones avaladas por el Tesoro Nacional que no fueron satisfechas a su vencimiento.

A ellos deben agregarse los préstamos tomados a través del resto de las Empresas del Estado y sus organismos, así como el endeudamiento del sector privado que se hizo público a través del régimen del seguro de cambio. Empresas de significativa importancia y bancos privados endeudados con el exterior, socializando costos, comprometieron todavía más los fondos públicos con el servicio de la deuda externa a través de la instrumentación del régimen de seguros de cambio.

El gobierno constitucional, en junio de 1984, se dirigió al Fondo Monetario Internacional exponiendo la situación heredada, el deterioro económico a partir del fracaso de la política en ese sentido practicada durante el gobierno de facto, reclamando condiciones más adecuadas para cumplir los compromisos. En efecto, debe recordarse que el país fue puesto desde el año 1976 bajo la voluntad de acreedores externos y en aquellas negociaciones participaron activamente funcionarios del Fondo Monetario Internacional.

Para llegar a los U\$S 139.000 millones, equivalente a 66.3% del PBI (a fines de 2001) de deuda externa han coadyuvado distintos agentes económicos cada uno con una porción de responsabilidad:

- El gobierno argentino por adoptar políticas contrarias al interés nacional, políticas irresponsables observando solo el corto plazo; e ilegítimas, aceptando deuda ilegal.
- También es responsable el FMI apoyando estas políticas y exigiendo la estatización de la deuda privada. El FMI ha sido juez y parte en esta cuestión.
- Los gobiernos de los países desarrollados porque sus políticas perjudican directamente a los países endeudados limitando su capacidad potencial de obtener recursos.
- Los bancos extranjeros porque fueron conscientes de la ilegalidad de ciertas operaciones como quedó judicialmente probado.

XII.6 Argentina: ¿el default más grande de la historia?

El incumplimiento por parte de la Argentina de su deuda externa no fue el primero ni el más abultado en la historia de los incumplimientos incurridos por distintos países a lo largo de la historia. Alfredo y Eric Calcagno (1999) citan a Keynes:

“El registro de incumplimientos (defaults) por gobiernos extranjeros de su deuda externa son tan numerosos, y por cierto tan cercanos a ser universales, que es más fácil tratar con ellos nombrando aquellos que no han incurrido en incumplimientos que aquellos que lo han hecho. Todos los gobiernos extranjeros que han tomado alguna suma considerable en el mercado de Londres han estado en incumplimiento en todo o en parte del servicio de su deuda externa en los pasados veinticinco años, con la excepción de Chile y Japón. (...) En verdad, no es una exageración decir que ha sido muy excepcional en la historia de la inversión extranjera, para un gobierno extranjero cumplir sus compromisos. En adición a aquellos países que incurrieron técnicamente en incumplimiento, existen algunos otros que pidieron prestado en el exterior en términos de su propia moneda y entonces permitieron que esa moneda se depreciara hasta menos de la mitad del valor nominal al cual se habían contratado los préstamos, y en algunos casos a una fracción infinitesimal de él. Los más importantes países en ese grupo son Bélgica, Francia, Italia y Alemania” (Keynes, 1978)⁸

En otro caso que nos compete directamente se debe citar el incumplimiento de Gran Bretaña respecto a la deuda contraída durante la segunda Guerra Mundial. En 1947 declaró la inconvertibilidad de su moneda, de tal forma que los saldos acreedores de distintos países solo podían ser utilizados para pagos dentro del área de la libra esterlina.

8 John Maynard Keynes “Defaults By foreign governments”, en *The Nation and Athenaeum*, 18 de octubre de 1924, publicado en *The collected writings of John Maynard Keynes*, volumen XVIII, *Activities 1922-1932, the of reparations*, Macmillan, Cambridge University Press for the Royal Economic Society, Cambridge, 1978.

Con relación a ello, se repite con insistencia que el default argentino de 88.000 millones de dólares es el más grande de la historia. Sin embargo, el mayor default corresponde a Estados Unidos, que el 15 de agosto de 1971 desconoció el tratado de Bretton Woods, que lo obligaba a entregar a los bancos centrales de los países signatarios oro a razón de una onza por cada 35 dólares. Al “cerrar la ventanilla del oro”, EE.UU. dejó incumplidos compromisos por 60.000 millones de dólares de aquel entonces, que actualizados al valor que hoy tiene el oro representan 1.050.000 millones de dólares. Doce veces más que el default argentino.

En Bretton Woods se adoptó el dólar como única divisa para los pagos internacionales con la condición de que EE.UU. rescatara los dólares billete depositados en cualquiera de los bancos centrales de los países signatarios entregando una onza troy por cada 35 dólares billete. En ese momento, EE.UU. era depositario del 75% del oro del mundo. En 1949 contaba con 25.000 millones de dólares en oro a esa paridad y debía solamente 10.000 millones. El respaldo en oro más que duplicaba las deudas. La garantía de convertibilidad automática del dólar en oro era esencial para resguardar los derechos de los restantes países ante el riesgo de un eventual emisionismo, ya que EE.UU. tenía en su poder la máquina de imprimir dólares billete y no se pactaron límites físicos a la cantidad que el gobierno norteamericano podía imprimir. Si cualquier país miembro advertía un riesgo de inflación del dólar tenía una solución práctica e instantánea: canjear sus dólares papel por lingotes de oro a la paridad prefijada.

Efectivamente ocurrió, alentado por la facilidad de imprimir billetes que eran recibidos de buen grado en el resto del mundo, EE.UU. se lanzó a una política desenfrenada de gastos: carrera armamentista, guerra fría, carrera espacial, invasiones militares, etc.

Mientras crecía el déficit de la Balanza de Pagos las reservas de oro mermaban: en 1967 la reserva había bajado a la mitad con respecto a 1949 (12.000 millones) y las obligaciones con el exterior se había triplicado (33.000 millones).

Francia, exigió públicamente la repatriación del oro y Gran Bretaña, aunque con menos estridencia pública, hizo lo mismo. El 9 de agosto de 1971, el representante británico acudió personalmente al Tesoro de EE.UU. y solicitó la entrega de 2.588 toneladas de oro, equivalentes a 3.000 millones de dólares. Casi un tercio de las reservas que para esa fecha eran de apenas 8635 toneladas.

El viernes 13 de agosto de ese mismo año, Nixon (Presidente de los EE.UU.) se recluyó en Camp David con todo su gabinete para evitar filtraciones y tomó la decisión de incurrir en default desconociendo el tratado de Bretton Woods y además congelar precios y salarios por 90 días.

En el momento del default los dólares estadounidenses en poder de los bancos centrales de los países signatarios alcanzaban a 60.000 millones. La deuda en oro equivalía a 51.775 toneladas o 1714 millones de onzas. A valores de hoy (septiembre 2013) de U\$S 1.400 la onza, la deuda defaulteada representaría 2,4 billones de U\$S.

Al retener en forma ilegal el oro, EE.UU. obligaba a los países que quisieran tener sus reservas en oro –como era su derecho- a comprarlas en el mercado libre, en el que se produjo una suba desenfrenada, debida al default norteamericano, que alcanzó su pico el 21 de enero de 1980 con el precio récord de 850 dólares la onza. El precio había subido 24 veces: el 2400%. Medido en oro, los países solo podían recuperar el 4.1% de su crédito con una quita del 95.9%. Bastante más alta que la quita del 65% lograda por la Argentina.

Argentina ha declarado en total siete default; entre los países que superan esta cantidad se encuentran Francia y Alemania con ocho, España con trece y Brasil con nueve. Como puede verse en el siguiente gráfico:

Cuadro N° 5: Contexto de deuda internacional. Cantidad de Default en la historia			
España	13	México	8
Venezuela	10	Uruguay	8
Ecuador	10	Austria	7
Brasil	9	Hungría	7
Chile	9	Argentina	7
Costa Rica	9	Portugal	6
Alemania	8	Turquía	6
Francia	8	Rusia	5
Fuente: Elaboración propia en base a Consultora First.			

XII.7 La deuda en el siglo XXI

El proceso de endeudamiento de la Argentina llegó a su punto crítico en 2001 cuando la deuda pública alcanzó los 144.500 millones de dólares. En diciembre de ese año el gobierno argentino cayó en cese de pagos de la deuda más por la imposibilidad concreta de pagarla que como una decisión política de autonomía. El nivel de endeudamiento continuó aumentando en los años siguientes básicamente por los intereses que se devengaban y no se pagaban, por lo que incrementaba el nivel de endeudamiento. Así en 2004, la deuda del sector público había alcanzado los 195.300 millones de U\$S, representando un 127,3% del PBI.

En 2005, Argentina hace una oferta a los acreedores de canje de los viejos bonos por nuevos títulos en los que proponía estiramientos de plazos, baja de tasa de interés y quita del valor nominal, que fue aceptado por el 75% de los acreedores.

Este canje de títulos representó una quita sobre la deuda canjeada del 65%. Ese mismo año, el gobierno argentino decidió cancelar la deuda con el FMI, que ascendió a casi 10.000 millones de U\$, con reservas del BCRA.

Estas dos medidas, entre otras, le permitieron a la economía argentina transitar varios años de crecimiento económico, lo que propició una importante generación de empleo y una mejora sustancial en la situación social. El peso de la deuda significaba menos y además la política económica no estaba sujeta al monitoreo del FMI.

En 2010, Argentina volvió a proponer a los restantes acreedores (25%) en cesación de pagos un nuevo canje que fue aceptado por un 18% de ellos en las mismas condiciones que el canje 2005. Por lo tanto, un 93% de los acreedores han regularizado su situación, quedando pendiente aún el 7% restante y la deuda con el Club de París (Grupo de países desarrollados) del orden de los 8.000 millones de dólares fue regularizada en 2014.

La deuda pública ha disminuido en porcentaje del PBI hasta 2011 (38,9%) para volver a aumentar hasta 2018 (95,4%) como muestra el Cuadro N° 6.

CUADRO N° 6: DEUDA PÚBLICA ARGENTINA EN % DEL PBI Y EN MILES DE MILLONES DE U\$S CORRIENTES		
Año	Deuda en % del PBI	Deuda en MM U\$S
1976	28,7	10,4
1983	64,2	41,1
1989	118,2	64,4
1992	30,1	63,3
1993	29,4	69,6
1994	31,3	80,7
1995	33,8	87,1
1996	35,7	97,1
1997	34,5	101,1
1998	37,6	112,4
1999	43,0	121,9
2000	45,0	128,0
2001	53,8	144,5
2002	149,4	137,3
2003	138,8	178,8
2004	118,1	192,2
2005	80,5	154,2
2006	70,6	165,1
2007	62,1	176,8
2008	53,8	179,1
2009	55,4	182
2010	43,5	181,6
2011	38,9	197,1
2012	40,4	216,9
2013	43,5	223,4
2014	44,7	239,3
2015	52,6	240,6
2016	53,3	275,4
2017	57,1	307,6
2018	86,2	323

Fuente: Elaboración propia en base a BCRA y Ministerio de Hacienda

Para analizar ese aumento desde 38,9% del PBI a 95,4% del PBI se debe descomponer en tres períodos. Desde 2011 a 2015 la deuda aumentó en 12,7% del PBI de los cuales 11,4% fue intrasector público (el financiamiento fue aportado por el BCRA, ANSES, BN, etc.) mientras que entre 2015 y 2017 el aumento fue de 4,5% tomados con acreedores privados. Durante 2018 se continuó tomando deuda con acreedores privados, pero este financiamiento se cierra para Argentina que decide volver al FMI y a sus recomendaciones de política económica. Ese año también se verifica un aumento de la cotización del U\$S del 100%, que explica por qué el peso de la deuda llegó al 95,4% del PBI. Pero más allá de estos datos negativos, Argentina vuelve a resignar autonomía para tomar decisiones de política económica.

XIII.1 Desarrollo y subdesarrollo

En este anteúltimo capítulo nos detendremos en la problemática del subdesarrollo, tratando ya no de describir sus características sino de encontrar alguna de las causas que expliquen esta situación y las diferencias en el funcionamiento de los sistemas económicos de países subdesarrollados y desarrollados. Primeramente, comentaremos las distintas denominaciones que reciben los países subdesarrollados y también las distintas ideas acerca de su evolución o no hacia el desarrollo. En una segunda parte trataremos de comparar, elementalmente, el funcionamiento de las economías desarrolladas y las subdesarrolladas.

Las denominaciones que reciben el tipo de países que nos ocupa son diversas, se las considera como sinónimos, aunque cada una está reflejando una ponderación mayor para alguna de las características de estos países. Así nos encontraremos con: “Países pobres”, para quienes hacen hincapié en la distribución del ingreso entre países y también entre ricos y pobres de un país; “Países en vías de desarrollo” para quienes estos países se encuentran en el camino hacia el desarrollo ya sea en forma continua o a través del cumplimiento de

sucesivas etapas; “Países no industrializados”, para quienes el sector secundario tiene una importancia definitiva y “Países subdesarrollados”, para quienes consideran a estos países con una situación estructural e institucional característica que es necesario modificar para aspirar a una situación mejor.

Como hemos puntualizado en la primera parte de este texto, sobre un determinado hecho, (en este caso el subdesarrollo), existen siempre distintas visiones y distintas explicaciones, todas ellas respondiendo a distintas concepciones ideológicas. Recordemos que las posiciones declaradas «neutrales» en economía no existen y que, en aquellos casos que se declama la objetividad y la neutralidad nos llevan, obviamente, a una posición determinada.

En síntesis, consideraremos dos enfoques alternativos sobre la cuestión del subdesarrollo: el enfoque evolucionista, y el enfoque de cambio social.

a) La concepción evolucionista del proceso económico se enmarca dentro de la teoría neoclásica y considera la evolución económica como un proceso de mutación gradual, espontánea y continua. Actualmente, dentro de esta concepción se enmarcan las ideas de la convergencia, esto es, se considera que en el largo plazo todos los países progresan, pero que las diferencias entre los más avanzados y los menos avanzados se van reduciendo. Este fenómeno estaría ocasionado por la posibilidad que tienen los países menos avanzados de copiar los adelantos técnicos logrados por los países más avanzados, aunque esto sea posible con algunos períodos de rezago desde el momento en que se generó el adelanto se considera que copiar es más rápido que innovar.

b) Proceso de cambio social. Para este enfoque alcanzar el desarrollo exige transformaciones profundas y deliberadas en la estructura económica, social e institucional, capaces de modificar esencialmente el funcionamiento de estas economías, ya que se considera que estos países se distancian cada vez más de los países avanzados.

Sigue siendo altamente expositivo el paralelismo expresado por Sunkel y Paz (1970). Estos sostienen que, para la primera concepción, los países subdesarrollados tienen una situación de atraso respecto a los otros, como si se tratara de una carrera en la cual unos están más adelantados que otros, pero donde todos compiten en una misma pista, persiguiendo la misma meta con idénticas reglas de juego y sin relaciones de ningún tipo entre competidores.

Para el enfoque estructuralista, las economías desarrolladas tienen una configuración estructural distinta a la que caracteriza a las subdesarrolladas, ya que la estructura de estas últimas es, en medida significativa, una resultante de las relaciones que existieron históricamente y aún perduran entre ambos grupos de países. Se trata de competidores de género diferente, que corren por pistas de diferente naturaleza, con objetivos disímiles y con distintas reglas de juego, pero impuestas en gran medida por uno de los grupos de competidores. En otras palabras, los mecanismos de acumulación, de avance tecnológico, de asignación de recursos y de distribución del ingreso son diferentes y es este punto el que trataremos de analizar en las siguientes líneas.

Como vimos, en el análisis económico neoclásico, se considera a la economía como tendiendo a un equilibrio natural: el mercado es el mejor asignador de recursos y distribuidor de ingresos en el sistema económico. Con esta caracterización se evita penetrar en observaciones sobre la estructura económico-social de los países subdesarrollados.

Con relación a ello, la crisis económica mundial de 1930 trajo como consecuencia un cambio fundamental en los países desarrollados: concebir que la economía tiene crisis periódicas, funciona con incertidumbre y es conveniente que el sector público intervenga para compensar esas crisis, minimizar la incertidumbre, combatir el desempleo, etc. Para estas cuestiones, el sector público puede influir sobre la demanda. En este caso, la inversión toma relevancia como

componente de la demanda agregada; se estudia la inversión en su efecto de lograr compensar los desequilibrios económicos.

Pero la crisis de 1930 también trajo consecuencias a los países subdesarrollados. Su perfil primario exportador, en base a lo cual estaban insertos en el comercio mundial, perdió relevancia; los países desarrollados llevaron adelante políticas de autoabastecimiento, lo que quitó relevancia a los países subdesarrollados. Además, los acuerdos de Bretton Woods de 1944 dejaron a las claras que el mundo se organizaba en sus aspectos comerciales, monetarios, productivos y tecnológicos de acuerdo a los intereses de los países avanzados. En este contexto surge el pensamiento económico estructuralista latinoamericano que va a caracterizar a estos países como subdesarrollados; o sea, en el plano internacional condicionados porque el mundo está dividido en Centro y Periferia y está organizado su funcionamiento acorde a los intereses del Centro. Y, además, porque los países periféricos tienen dependencia tecnológica y atraso industrial, que no es superado por el libre funcionamiento del mercado, con lo cual se impone impulsar políticas de largo plazo que den como resultado un sólido proceso de acumulación de capital, avance tecnológico, capacitación de sus recursos humanos e industrialización. Para comprender el funcionamiento de las economías subdesarrolladas debemos conocer cómo se originaron.

XIII.2 La génesis del subdesarrollo

Hacia fines del siglo XVIII se produce el surgimiento de un núcleo industrial dinámico en Europa, particularmente en Inglaterra, proceso conocido como la Revolución Industrial. Este núcleo dinámico actuó como el corazón de la economía mundial, caracterizando y condicionando el funcionamiento de todo el sistema.

Con relación a la conformación del núcleo dinámico a partir de la economía inglesa, el mismo tuvo impactos diversos en la propia región en que se originó y también en el resto del mundo.

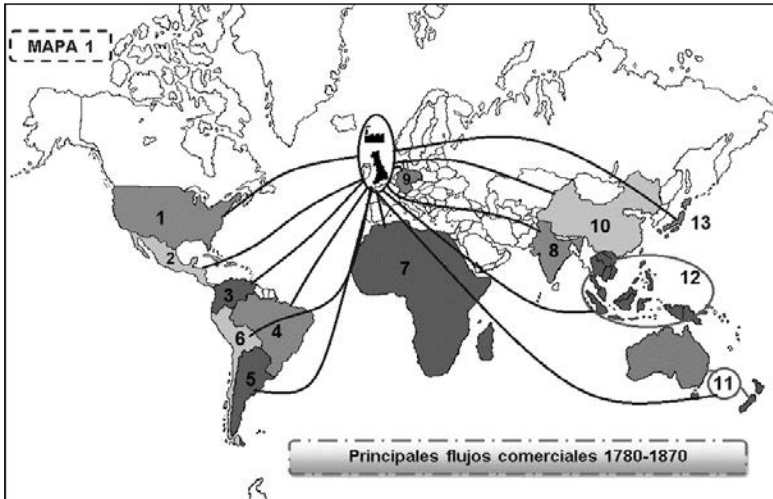
Las principales consecuencias internas se desarrollaron en una secuencia de dos fases que concluyeron en la desorganización de la economía artesanal precapitalista; la primera fase consistió en una expansión con excedente de mano de obra y, la segunda, se desarrolló sin excedente de mano de obra. Es decir, en la fase inicial una parte de la población se encontró sin ocupación durante el proceso de expansión económica. Luego, en la fase posterior, fue absorbida por el esquema productivo industrial.

La Revolución Industrial se inicia en Inglaterra y en algunas zonas aledañas, donde se conforma el núcleo dinámico que va a buscar establecer vinculaciones con prácticamente con todas las economías del mundo con un doble propósito: abastecerse de materias primas y abrir mercados para la exportación de sus productos⁹.

Las vinculaciones económicas establecidas se basaban en lazos para proveer al núcleo dinámico de insumos producidos en países periféricos para lo cual fue necesario radicar capitales en estos países, para infraestructura y empresas (el ferrocarril en Argentina es un claro ejemplo). Esta radicación de capitales ingleses implicaba contratar trabajadores, integrando a parte de la población al sector productivo y constituyendo un mercado interno consumidor de la producción inglesa importada. Es decir, los países periféricos accedían a divisas –libras esterlinas– a partir de vender materias primas al núcleo dinámico, las cuales utilizaban para comprarle a éste productos manufacturados.

9 Hay un momento en la historia universal en que Gran Bretaña puede ser descrita como el único taller del mundo, su único importador y exportador masivo, su único poder imperialista, casi su único inversor extranjero; y por esa misma razón su única potencia naval y el único país con política mundial propia. (Hobsbawm, 1998, pág. 13).

Mapa 1: Principales flujos comerciales de fines de siglo XVIII y siglo XIX



Fuente: Elaboración propia

Se puede establecer que la expansión económica se dirigió hacia diversos destinos con implicancias diferentes. Por un lado, el avance se dio hacia fronteras de tierras poco ocupadas que contaban con recursos naturales, donde el objetivo era el de vincular al polo dinámico con esas regiones para abastecerse de estos recursos. Un ejemplo de ello fue la expansión a regiones semi-desocupadas como Canadá, Australia o al Oeste de EE.UU. En estos casos la población local fue diezmada y reducida a una mínima expresión y la formación económica estuvo integrada tanto por capitales y trabajadores ingleses. Podría decirse que Inglaterra puso una “sucursal” de su capitalismo en estas regionales. Esta radicación de capitales dio como resultado actividades económicas con alta productividad y altos ingresos, con patrones de consumo capitalistas y modos de producción también

capitalistas, logrando un proceso de desarrollo similar al del núcleo dinámico (Inglaterra).

La otra variante se dio cuando el núcleo dinámico estableció vínculos con regiones ya ocupadas y con organizaciones económicas precapitalistas, por ejemplo América Latina, donde el objetivo del núcleo también era obtener materias primas. En estos casos, las economías quedaron conformadas con un sector dinámico, inserto en el comercio mundial (que en este momento consistía básicamente en exportarle materias primas a Inglaterra e importar productos elaborados por dicho país), y otro sector “arcaico” o precapitalista, que producía para su autoconsumo, en el cual no hay aumento de la productividad ni mejora de los ingresos.

Ello redundó en la conformación de economías duales, con un sector moderno, productivamente inserto en el comercio mundial con hábitos de consumo capitalista (propios del sector dinámico) y otro sector con niveles de productividad bajos por su estructura productiva heterogénea, y niveles de ingreso bajos. Esto fue lo que se denominó “subdesarrollo”, economías cuyo núcleo dinámico no surgió por un avance propio, sino que el mismo vino desde afuera y promovió una estructura productiva y social desequilibrada y que funcionaba en base a los intereses del centro (obtención de recursos desde la periferia).

Se conformaron así economías híbridas con dos sectores, uno capitalista y otro precapitalista, es decir, lo que los economistas estructuralistas denominaron economías duales, con un sector inserto en los flujos comerciales y otro de economía de subsistencia.

Esa estructura productiva y social desequilibrada es la que explica, y ha explicado, el problema de la restricción externa en la Argentina, sobre el cual volveremos más adelante. Cabe remarcar aquí el efecto de la “divergencia social” generada luego de la irrupción del núcleo dinámico, ya que muchas veces sólo se contempla la heterogeneidad estructural como causa de la pérdida de reservas, y se deja de lado la influencia de haber heredado los patrones de consumo del “centro”.

Como bien lo expresa Sunkel (1970) al hablar de la relación entre los núcleos dinámicos del centro y de la periferia: “Estos sectores comparten una cultura y un estilo de vida común, que se expresa en la lectura de los mismos libros, en ver las mismas películas y programas de tv, en seguir la misma moda de vestir, en estudiar las mismas cosas con idénticos textos, en organizar la vida familiar social de manera similar, en amoblar las casas en los mismos estilos, en similares concepciones arquitectónicas de las viviendas y edificios y hasta en el diseño del espacio suburbano en el cual residen”¹⁰.

En conclusión, tal y como lo planteaba Celso Furtado: “El subdesarrollo no constituye una etapa necesaria del proceso de formación de las economías capitalistas modernas. Es, en sí, un proceso particular resultante de la penetración de las empresas capitalistas modernas en las estructuras arcaicas” (Furtado, 1971: pp. 240). Es decir, el subdesarrollo no es un estadio transitorio hacia la industrialización y el bienestar social, sino que es un proceso comprendido por múltiples raíces estructurales y complejas en una relación global¹¹.

XIII.3 La dinámica de las economías duales

Como se dijo, la relación que establece Inglaterra con otras regiones al inicio del siglo XIX transforma a estos países en lo que podemos llamar economías duales, es decir, economías de dos sectores. Un sector dinámico, donde hay flujos de inversión provenientes de la metrópoli, alta productividad, una ventaja dada por el recurso natural determinante para producir materia prima, en el cual una parte de la población se inserta laboralmente. Un segundo sector productivo que se puede calificar como precapitalista, de escasa o nula inversión, con

10 Sunkel (1970), “Desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desigualdades espaciales; hacia un enfoque totalizante”, *Eure*, vol. 1 nro. 1, página 27.

11 Furtado (1971) “Desarrollo y subdesarrollo”, *Eudeba*, página 240.

baja productividad y que produce para el autoconsumo. El segundo sector, estaría conformado por la porción del país restante, que continúa produciendo en formas productivas que se consideran atrasadas.

Estas economías, así conformadas, presentaban el siguiente funcionamiento. La radicación de capital buscando explotar recursos naturales para abastecer al polo dinámico, generaba un mercado interno cuya amplitud estaba determinada por la cantidad de mano de obra del sector precapitalista que era absorbida, por el nivel de salarios pagados en el sector moderno y por los impuestos abonados por las empresas. Estos dos últimos rubros en general fueron poco significativos, ya que los salarios pagados no estaban vinculados a la productividad de la actividad, sino que estaban determinados por la abundante mano de obra que permanece en el sector precapitalista, que actúa como ejército de reserva de desocupados¹². A su vez, los impuestos cancelados por las empresas en general eran escasos porque una forma de atraer capitales era gravarlos poco.

Entonces, la economía funcionaba a partir de la inversión destinada a su sector moderno, lo cual generaba divisas que entraban al país cuando se producían las inversiones iniciales, o con las exportaciones primarias. El consumo interno generado por esa actividad económica era abastecido con importaciones desde Inglaterra y parcialmente pagadas con las divisas obtenidas por las exportaciones. Completaba el impacto en la balanza de pagos la salida de divisas por las utilidades que las empresas transnacionales remitían a sus casas matrices.

La magnitud del capital proveniente del núcleo dinámico en el país atrasado, iba a depender de la combinación entre el tipo de actividad y la dotación de recursos del país. Así, para los casos en los que el capital se insertaba en actividades extractivas (mineras) o “reco-

12 Un ejemplo reciente de esta situación ha sido China donde en su sector moderno y de alta productividad los salarios rondaron los U\$150 ya que están determinados por el “ejército de reserva de desocupados”, esto es, los aproximadamente 700 millones de chinos que viven en una economía rural de subsistencia con ingresos mensuales estimados de aproximadamente U\$20.

lectoras” (frutas), que son actividades primarias que requieren poca mano de obra, el impacto en el país periférico era débil y quedaba conformado con un sector dinámico pequeño inserto en el comercio internacional y con alta productividad, y un sector mayoritario en términos de población, atrasado, de baja productividad.

Otro caso relevante se daba si el país tenía una diversificada dotación de recursos naturales que permitía que la radicación inicial de las empresas fuera en búsqueda de producción agropecuaria. Es decir, la producción agropecuaria sumada a las actividades extractivas o “recolectoras”, demandaba más mano de obra y, como el país estaba más dotado, también permitía el desarrollo de otras actividades productivas primarias. Así el impacto sobre el sector precapitalista es mayor, o sea, el sector dinámico absorbe más mano de obra que en los casos anteriores y crea un mercado interno mayor (Argentina y Brasil).

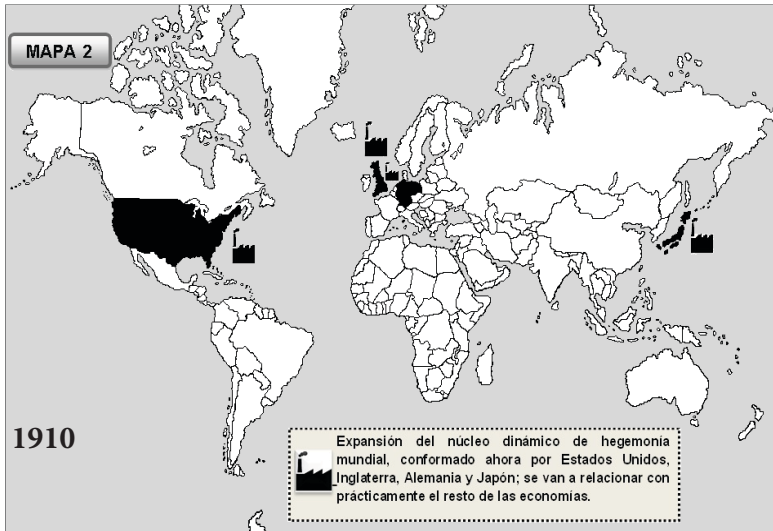
ESQUEMA 1: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN FINES DE SIGLO XVIII		
Número	País/es	Principales productos exportados
1	Estados Unidos	Algodón
2	México y Centroamérica	Cacao, café y caña de azúcar.
3	Ecuador, Colombia y Venezuela	Café, papa, maíz, minería
4	Brasil	Café, caucho, carne y cuero
5	Argentina, Paraguay y Uruguay	Carnes, cueros, tasajo
6	Perú, Bolivia y Chile	Metales (cobre, plata, oro)
7	África	Esclavos
8	India	Espicias, arroz, te
9	Alemania	Madera y trigo
10	China	Espicias, arroz, seda, porcelana, pólvora
11	Australia y Nueva Zelanda	Carnes y lana
12	Sudeste asiático	Espicias, aceite de palma, caucho, mano de obra.
13	Japón	Flores

Fuente: Elaboración propia.

Este proceso caracteriza lo que ocurre desde 1780 hasta 1870, aproximadamente, donde la economía inglesa actúa como impulso del flujo circulatorio inmigratorio, de capitales y de bienes que hay en el mundo. Se podría decir en términos de la economía estructuralista que hay un Centro: núcleo dinámico, y una Periferia: todos los demás países. Aunque la situación inicial de hegemonía de la economía inglesa a lo largo del siglo XIX se modifica paulatinamente, sobre todo por el accionar de, en primer término, Estados Unidos, tras su independencia y el triunfo de los sectores industriales en la Guerra de Secesión, que produce un cambio en las lógicas de producción orientado a la industrialización. En segundo término por Alemania, que también transforma sus políticas e inicia un proceso de integración política a partir de la integración económica con el arancel externo común. Y, finalmente, por Japón, un país cerrado económicamente durante casi 300 años, con un gran atraso tecnológico con respecto al mundo, que inicia un fuerte proceso de industrialización (ver Mapa 2).

En esos tres casos, se adoptan medidas proteccionistas y de asistencia para la industria, de mejoramiento del factor trabajo y de promoción de las empresas públicas, con el objetivo de industrializar sus economías. Estas medidas se sustentan en ideas económicas propias, como el caso de las postuladas por el economista alemán Federico List a mediados del siglo XIX. List enseñaba las ideas inglesas del libre mercado hasta que reflexionó sobre la historia de Alemania y su proceso de sustitución de importaciones a partir del bloqueo económico a Inglaterra en las guerras napoleónicas. Su obra clave, “Sistema Nacional de Economía Política” analiza la aparición de la industria incipiente alemana a partir de las medidas proteccionistas y del impedimento para comprar manufacturas a Inglaterra, que luego desaparece con la derrota de Napoleón Bonaparte y la vuelta al libre comercio. List concluye entonces que la liberalización del comercio es correcta sólo para países con igualdad de condiciones de producción, sino su actuación impediría el desarrollo.

Mapa 2: Núcleo dinámico mundial a principios del SXX -



Fuente: Elaboración propia.

Esta dinámica funcionó hasta 1929 (interrumpida por la Primera Guerra Mundial, conflicto entre países Centrales que concluye con la derrota de Alemania y una reconfiguración en la relación entre las potencias donde E.E.U.U. va ganando preponderancia). Fue en ese año cuando la grave crisis económica producida por el cóctel de especulación financiera desenfrenada y un proceso de redistribución regresiva de ingresos, sumado a la incertidumbre sobre el futuro geopolítico del Centro, cambiarían la división internacional del trabajo que estaba vigente. Así, la crisis provocaría el corte de los flujos comerciales que no se recuperarían durante mucho tiempo a raíz de las políticas proteccionistas aplicadas por los países desarrollados.

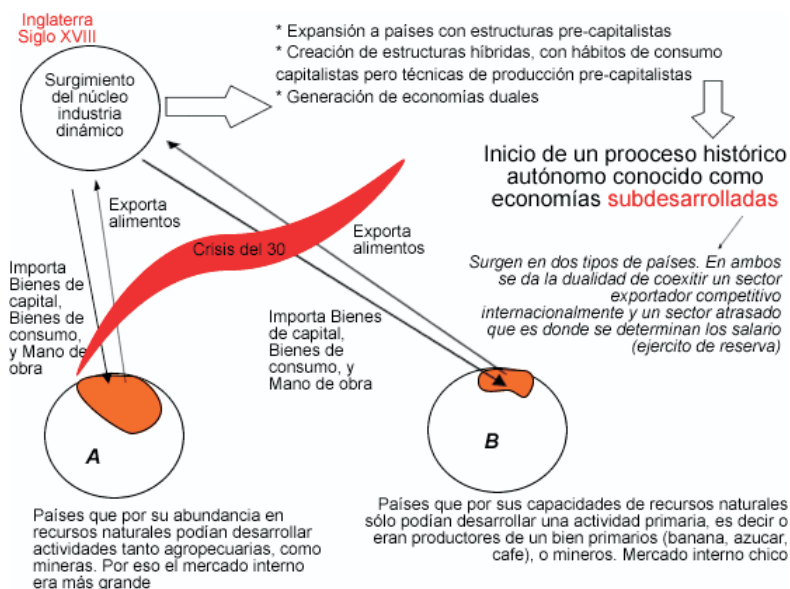
XIII.4 La crisis de 1930 y la restricción externa

La crisis del 30 generó a nivel mundial un derrumbe de los sistemas de pagos y del comercio, la caída de los precios de las exportaciones y un desplome de la demanda y de las transferencias de capitales. Esa situación afectó a estas economías duales, ya que como no podían vender sus productos, no tenían acceso a divisas para pagar sus importaciones, enfrentándose así a una restricción externa que interrumpía la dinámica de acumulación. La restricción de divisas les impedía importar bienes elaborados que abastezcan el consumo de su mercado interno. A raíz de ello, en esas economías duales surgió un nuevo sector industrial que, a través de un proceso de sustitución de importaciones, iba a encargarse de abastecer al mercado interno de algunos de los bienes que anteriormente se importaban. Entonces, las economías periféricas comenzaron a tener ya no dos sino tres sectores: El núcleo internacionalizado moderno, con actividades ligadas al comercio exterior, el sector marginado atrasado (donde estaba la mayor parte de mano de obra) y el nuevo sector industrial, con actividades vinculadas al mercado interno de productos manufacturados. El tamaño del nuevo sector iba a depender del tamaño del mercado al cual abastecer, que estaba determinado por el impacto que había tenido la inserción del núcleo dinámico moderno como se explicó previamente. Así, en los países donde el mercado interno era pequeño, el naciente sector industrial iba a ser chico (Ecuador, Paraguay, Uruguay, Bolivia, Guatemala, Perú, etc.). Pero en los países donde el mercado era más grande, como consecuencia de la diversidad productiva que había en el país, el nuevo sector industrial iba a ser mayor y con capacidad de generar una dinámica de acumulación propia.

Dentro de este último grupo podemos encuadrar a Argentina y Brasil, con la particularidad que uno tenía mucha población y, por ende, abundante oferta de mano de obra, y el otro no. Así en Brasil, a pesar de que la absorción del sector dinámico haya sido importante,

y del nacimiento del sector sustitutivo de importaciones, el grueso de la población permanecerá en el sector atrasado y por ende los salarios seguían determinados por ese sector y seguían sin tener relación con la productividad. En el caso de Argentina, al contar con menor oferta de mano de obra, con la absorción del sector moderno más la elevada absorción del sector industrial achicó considerablemente la fracción de la población del sector atrasado, haciendo que con la creación del nuevo sector industrial los salarios pasaran a estar determinados en mayor medida por la puja entre Capital-Trabajo. Además de ese tercer sector sustitutivo de importaciones, si las condiciones lo permitían, en algunos casos también podía darse la posibilidad del surgimiento de un subsector compuesto por industrias que fabricaban bienes de capital e insumos básicos y que iban a abastecer al tercer sector o al sector moderno. Esto permitía que estos países, frente a una nueva restricción de divisas, tengan mayor posibilidad de sortear la crisis (o por lo menos retrasar su impacto) porque iba a contar con oferta de bienes de capital propia y una menor dependencia de insumos importados. Lo antedicho puede resumirse según la figura N°1:

Figura N° 1



Con la crisis del 30, se cortan los flujos externos... RESTRICCIÓN EXTERNA

La imposibilidad de exportar e importar da origen al nacimiento de un sector sustitutivo de importaciones, cuyo tamaño va a depender del tamaño del mercado interno



Argentina y Brasil

Brasil: con la particularidad de tener mucha población y por ello a pesar del nacimiento del sector sustitutivo de importaciones, el ejército de reserva sigue siendo muy alto, por ende los salarios siguen determinados por el sector marginado y nada tienen que ver con la productividad.

Argentina: menor población y, por ende, el ejército de reserva es bajo y los salarios pasaron a estar determinados en por la puja entre Capital-Trabajo

Dentro de este grupo están Bolivia, Paraguay, Uruguay, Guatemala, Colombia... etc etc

El resto de los países donde el mercado interno generado en la etapa de la economía dual fue muy pequeño, la etapa de sustitución de importaciones fue muy débil, y cuando se recuperó el comercio mundial estos países continuaron con su perfil de economía dual.

XIII.5 Argentina, etapa superior del subdesarrollo

Para el caso particular de la Argentina, el sector moderno (o bloque dominante) frente a la crisis de 1930 se dividió en dos posturas que respondían a diferentes visiones. Un sector que podemos denominar como conservador, vinculado a la producción agropecuaria, consideró a la crisis de 1930 como coyuntural y por lo tanto no se debía rectificar el rumbo económico, ya que la situación, pasada la crisis, sería la misma y Argentina podría seguir inserta en aquella división internacional del trabajo. Otra fracción, de carácter agroindustrial, caracterizó la crisis como estructural y por lo tanto que Argentina debía rectificar el rumbo buscando un perfil más agroindustrial-exportador para seguir inserta en una nueva división internacional del trabajo (Plan Pinedo de 1940).

La indefinición del bloque dominante permitió al sector subordinado (sector industrial y trabajadores), cuyo tamaño relativo era mayor que el resto de América Latina, tomar el control político del país. Esto derivó en una profundización del proceso de sustitución de importaciones y, fundamentalmente, de un avance notable en la formalización y obtención de derechos para los sectores subordinados. Se convertía así Argentina en un caso particular del subdesarrollo. La economía argentina cumplía con las pautas que le correspondían a todas las economías subdesarrolladas: economía dual (y después de tres sectores), progreso técnico adquirido del centro, deterioro en los términos del intercambio, crisis del sector externo ante las expansiones, etc. Pero se diferenciaba del resto, ya que el grado de formalización del mercado laboral era tal que reducía el ejército de reserva

de desocupados y al sector precapitalista. Dicho de otra manera, los salarios en el resto de América Latina estaban determinados por esa economía precapitalista que actuaba como ejército de reserva de desocupados, mientras que en Argentina los salarios se determinaban en la relación entre empresarios y sindicatos. Esa relación adoptaba la forma de puja por la distribución del ingreso, que es lo mismo que decir que el excedente en Argentina se apropia a partir de una situación de poder relativo entre los sectores dominantes y subordinados.

XIII.6 Porqué estudiar el excedente

Como sostiene Celso Furtado (1976), “la idea de excedente apareció como una simple evidencia de los primeros estudios de la división social del trabajo. Los fisiócratas, observando la sociedad francesa de la primera mitad de siglo XVIII, en la cual más de cuatro quintas partes de la población trabajaban en la agricultura, comprendieron que el bienestar de todos dependía de la agricultura. El excedente producido por la agricultura -la diferencia entre la producción agrícola y el consumo de productos agrícolas por la población campesina- constituía la base del desarrollo de las actividades no agrícolas. Era la parte del excedente que adoptaba la forma de renta de la tierra (pagada a terratenientes), de diezmos (pagados al clero) e impuestos (pagados al estado) lo que constituía el principal alimento de los circuitos comerciales, permitiendo el desarrollo de las actividades manufactureras”.

Los fisiócratas no prestaron atención al hecho de que algunas actividades no agrícolas -producción de bienes de capital- contribuían a elevar el nivel de productividad agrícola. Pero vieron claramente las profundas vinculaciones existentes entre la forma de apropiación del excedente y la estructura de clases de la sociedad.

El hombre siempre ha enfrentado sus tareas con algún grado de división del trabajo o especialización, por sexo o por edades: esta especialización tiene como consecuencia un aumento en la pro-

ductividad del trabajo. Para las comunidades primitivas, esa mayor eficacia del trabajo posibilitaba la expansión demográfica. La mayor eficacia implicaba la aparición de un excedente que permitía vivir a más miembros en la comunidad. Otro indicio de generación de un excedente por una sociedad es la aparición de desigualdades en los niveles de consumo de los miembros de la comunidad.

Volviendo a los últimos 200 años de capitalismo, la evidencia empírica muestra que los países desarrollados avanzan más rápido que los subdesarrollados, que las diferencias se amplían y que solo unos pocos logran achicar la brecha. Durante el siglo XIX, ante la hegemonía inglesa, el resto de las naciones pueden ser agrupadas en dos grupos; uno minoritario, compuesto por EEUU, Alemania, Japón, Suecia y Dinamarca, que se acercan al país líder; y otro mayoritario, compuesto por el resto de los países que se alejan del país líder. Una situación similar se registra en el siglo XX ante la nueva hegemonía de EEUU. Un grupo, nuevamente Japón y también Corea, Taiwán y China, se acercan al país líder, mientras la mayoría restante se aleja del líder¹³.

Los pocos países que lograron sortear estas barreras en el camino hacia el desarrollo lo hicieron en base a la movilización de los recursos propios (excedente), en un proceso de acumulación de capital fundamentalmente financiado con ahorro interno. Se trata de países cuyos niveles salariales promedio no eran ni demasiado altos ni demasiado bajos y que apoyados en condiciones internacionales que les fueron transitoriamente favorables y/o políticas tecnológicas muy particulares, lograron ejercer desde el Estado su soberanía política disciplinando al trabajo y el capital. El capital extranjero, en aquellos casos excepcionales que jugó un rol positivo, lo hizo complementariamente.

Un primer paso al estudiar el proceso de acumulación potencial, que permita cambios estructurales de la economía para transitar un sendero hacia el desarrollo, debe enfocarse en conocer la masa de recursos disponibles susceptibles de ser acumulados. ¿Genera la eco-

13 Para observar estos disímiles desempeños puede verse “El capitalismo Argentino” de Aldo Ferrer (2008).

nomía argentina una masa de recursos tales que le permitan llevar adelante un proceso de acumulación de capital de envergadura? Para contestar esta pregunta debemos recurrir al concepto de excedente planteado por los economistas estructuralistas. ¿Genera la economía argentina un nivel de excedente suficiente? Y, a posteriori, ¿qué hace con él? En primer lugar se debe determinar la magnitud del excedente generado por la economía al efecto de considerar si es relevante para “financiar” el proceso de desarrollo. Luego se debe analizar la dinámica propia de la economía subdesarrollada a los efectos de determinar si ese excedente replica la estructura dual o la transforma hacia una economía más homogénea. Si el excedente replica la estructura, será tarea de la política económica generar los canales de reasignación del excedente hacia la acumulación transformadora de las estructuras. “El régimen de acumulación y distribución del fruto del progreso técnico no obedece a ningún principio regulador desde el punto de vista del interés colectivo. Si es arbitraria la apropiación cuando imperan las leyes del mercado, también lo es la redistribución cuando el poder político y sindical se contraponen a aquellas leyes (...) Por ello es imprescindible que el Estado regule el uso social del excedente para acrecentar el ritmo de acumulación y corregir progresivamente las disparidades distributivas de carácter estructural, distintas de las disparidades funcionales (...) La transformación del sistema exige, ineludiblemente, elevar el ritmo de acumulación del capital reproductivo sobre todo a expensas del consumo de los estratos superiores. El uso social del excedente permite hacerlo difundiendo la propiedad del capital a la fuerza de trabajo gracias al excedente de las grandes empresas que concentran la mayor parte de los medios productivos” (Prebisch, 1981:46 - 47).

Entonces, el desafío para los países de industrialización parcial (Argentina y Brasil) es si pueden llevar adelante un proceso de acumulación de capital, avance tecnológico y cualificación de sus trabajadores que le permitan modificar su estructura productiva. Diversificarla, insertar algunas ramas industriales como exportadoras en el

mercado mundial y profundizar la sustitución de importaciones en algunas industrias clave como lo de bienes de capital que les permitan traspasar las barreras hacia el desarrollo. Para llevar adelante el proceso de acumulación de capital, desarrollo tecnológico y calificación de su mano de obra se debe determinar primero si estas economías generan los suficientes recursos y acumulación para poder hacerlo, esto es, si generan el excedente de recursos necesarios.

XIII.7 La determinación del excedente

Los autores estructuralistas que han profundizado más sobre el proceso de acumulación y el excedente son Celso Furtado (1978) y Raúl Prebisch (1981). En el caso de Furtado, su análisis se diferencia de enfoques tradicionales al plantear que al estudiar las “inversiones” solo se estaría ocupando de una parte del proceso de acumulación como él lo definía, y era la acumulación ligada al aumento de la capacidad productiva. Entonces, el planteo de Furtado fue que para entender la relación entre acumulación y progreso técnico había que comprender el proceso de acumulación global, el cual se inicia con el estudio de la apropiación y destino del excedente, que puede acumularse dentro del sistema de producción (que genera procesos productivos más eficaces) o fuera de él (que modifica el nivel de vida de un grupo de la población). Como dijimos, Furtado plantea el estudio de excedente como el punto de partida para el estudio de la acumulación global. En ese sentido, el cálculo del excedente debe realizarse a partir de la comparación entre el producto social (PBI) y el costo de reproducción de la población (CRP). La primer variable no ofrece mayores dificultades, mientras que el CRP, Furtado lo calcula a partir del ingreso del trabajador manual ya que considera que es representativo del costo básico de reproducción de la población, y que tiene un componente monetario (ingresos) y uno no monetario, definido como

los beneficios sociales (como el gasto en bienes públicos, educación, salud, etc.). En este sentido, si aumenta el CRP, sea por aumento del componente monetario o no monetario, el excedente disminuye, y lo inverso en caso contrario. A partir de su diagnóstico Centro-Periferia de los años 50, Raúl Prebisch avanzó en el análisis de la apropiación del excedente en dos planos; por un lado en esa relación centro-periferia en la que los países centrales pueden retener los frutos del avance técnico vía deterioro de los términos del intercambio que sufre la periferia y por el otro, al interior de las economías periféricas en donde el excedente es apropiado, a través del mecanismo del mercado, por los sectores económicos más poderosos. Prebisch define el 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”.

Ambos autores coinciden en que la generación del excedente responde a las distintas “oleadas” de avance técnico que el centro (con distintos niveles de rezago) transfiere a la periferia y también que su apropiación entre los distintos sectores o grupos sociales responde al poder que cada uno detenta. Al mismo tiempo se diferencian en la forma del cálculo; Furtado lo hace a partir de la generalización del ingreso del trabajador no calificado a toda la población como representativo del costo de reproducción social, mientras que Prebisch lo hace a partir de lo que podríamos denominar ganancias extraordinarias verificadas al interior de cada unidad productiva.

XIII.8 Cálculos actuales del excedente en Argentina

Veamos un ejemplo esquemático para entender el cálculo del excedente. Supongamos que un grupo de investigadores sociales interdisciplinario quieren calcular el excedente del País A. Dicho país

tiene un PBI de U\$S 440.000 millones y una población de 44.000.000 de habitantes; por lo tanto, el PBI/h es de U\$S 10.000.

Para calcular el excedente se debe determinar el costo de reproducción de la población (CRP). A criterio de este grupo de investigadores la población de dicho país puede tener un nivel de vida razonable adquiriendo una canasta familiar para cuatro personas valuada en U\$S 1500. Si se supone que todos los habitantes del país están agrupados en “familias tipo”, o sea, de cuatro integrantes, esto implica que son 11.000.000 de familias, cada una de las cuales necesita U\$S 1500 mensuales para adquirir la canasta que representa el CRP.

En este sentido, U\$S 1500 x 12 meses = U\$S 18.000 es lo que necesita una familia al año para comprar la canasta familiar. Por consiguiente, las 11.000.000 de familias necesitan: 11.000.000 x U\$S 1800 = U\$S 198.000.000.000 para que todas las familias compren a lo largo del año la canasta familiar de U\$S 1500.

Así determinado el monto del costo de reproducción de la población en U\$S 198.000.000.000, el excedente se calcula entonces:

<i>PBI</i> _____	<i>440.000.000.000</i>
<i>CRP</i> _____	<i>198.000.000.000</i>
<i>Excedente</i> _____	<i>242.000.000.000</i>

Entonces el País A tiene un excedente que representa el 55% del PBI. Podemos decir que el país A puede llevar adelante un proceso de acumulación productiva del orden del 55% del PBI después de que todas las familias hayan alcanzado un nivel de consumo acorde a la canasta familiar determinada en U\$S 1500.

Si bien en la Argentina no se encuentran muchos estudios que realicen un cálculo del excedente siguiendo la metodología planteada por Furtado en 1978, dentro de los pocos casos podemos citar dos que siguen dicha metodología. El primero de ellos es el trabajo reali-

zado por De Santis y Rodríguez (2009)¹⁴, quienes dividen el cálculo en dos períodos: 1993-2001 y 2002-2007, que arrojaron un excedente entre el 52,4% y 62,2% del PBI. El otro trabajo citado es el de Sbattella y otros (2012), quienes calculan el excedente para el período de la post-convertibilidad. Los autores llegan a la conclusión de que el excedente representó entre el 55,1% del PBI, y el 62% del PBI.

Cabe aclarar que si bien ambos trabajos siguen la metodología planteada por Furtado, la diferencia en ambos radica en la forma en la cual se estima el CRP que, como se dijo previamente, es el concepto que puede estar sujeto a distintas apreciaciones. En ese sentido, De Santis y Rodríguez (2009) consideraron que el CRP se calcula a partir de una estimación sobre las canastas básicas que permitían a una familia tipo (4 personas) disponer de condiciones mínimas de vida: alimentación, vivienda, vestimenta, educación, cultura, ocio y salud. Por otro lado, Sbattella (2012) plantea el CRP como la suma de dos componentes: salarial y no salarial. Para el cálculo del primero utiliza el ingreso total familiar neto, mientras que para el segundo suma los gastos en educación, salud, subsidios al transporte y la energía y aportes al sistema tributario. Esta aclaración sirve para entender por qué, por ejemplo para 2007, los cálculos del excedente entre ambos trabajos difieren. En lo que si concuerdan ambos trabajos es que el nivel de excedente en la Argentina superan los 50 puntos del PBI, magnitud que se puede considerar significativa a la hora de pensar financiar un proceso de acumulación autosostenido.

14 Publicado en "Entrelíneas de la Política Económica" N° 19 (2009). Disponible en www.sedici.unlp.edu.ar

Cuadro N°1: Ahorro = Acumulación Productiva (PBI base 2004)								
	Ahorro				Acumulación productiva			
	Ahorro priv.	Ahorro pub.	Ahorro RM	Total	Inversión	Educación	I + D	Total
1993	13,6%	6,3%	3,5%	23%	19,5%	3,4%	0,2%	23%
1994	13,2%	6,2%	4,3%	23%	19,7%	3,5%	0,2%	23%
1995	13,8%	6,6%	2,0%	22%	18,2%	3,6%	0,3%	22%
1996	14,5%	6,4%	2,5%	23%	19,4%	3,5%	0,2%	23%
1997	14,2%	6,3%	4,2%	25%	20,6%	3,6%	0,2%	25%
1998	13,6%	6,4%	4,9%	25%	20,7%	3,7%	0,2%	25%
1999	11,4%	6,6%	4,2%	22%	17,6%	4,1%	0,2%	22%
2000	12,0%	6,8%	3,2%	22%	17,3%	4,2%	0,2%	22%
2001	11,8%	7,1%	1,4%	20%	15,4%	4,4%	0,2%	20%
2002	16,0%	7,1%	-8,4%	15%	10,7%	3,7%	0,2%	15%
2003	16,6%	6,6%	-5,5%	18%	13,9%	3,4%	0,2%	18%
2004	16,7%	5,5%	-1,5%	21%	17,9%	2,9%	0,1%	21%
2005	18,1%	6,2%	-2,1%	22%	18,9%	3,3%	0,1%	22%
2006	20,1%	6,9%	-2,6%	24%	20,8%	3,5%	0,1%	24%
2007	20,6%	7,3%	-2,0%	26%	22,1%	3,6%	0,1%	26%
2008	19,0%	7,5%	-1,4%	25%	20,9%	3,9%	0,2%	25%
2009	15,1%	7,7%	-2,7%	20%	16,0%	4,4%	0,2%	20%
2010	16,0%	7,6%	0,0%	23%	18,9%	4,2%	0,2%	23%
2011	15,7%	8,3%	0,8%	24%	19,5%	4,7%	0,2%	24%
2012	13,6%	8,2%	0,4%	22%	16,7%	4,8%	0,3%	22%
2013	13,6%	8,6%	2,0%	24%	18,3%	5,1%	0,3%	24%
2014	14,2%	9,2%	1,9%	25%	19,2%	5,3%	0,3%	25%

Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Economía

XIII.9 La acumulación en los países desarrollados y en los subdesarrollados

Las diferencias en la distribución del ingreso son menores en los países desarrollados que en los subdesarrollados (ver cuadro n°5 Capítulo VIII). ¿Es ésta una cuestión que en los países desarrollados se toma como un problema de equidad, de justicia social, o tiene algún impacto sobre la eficiencia de la economía?

La acumulación productiva comparada para varios países se ve en el Cuadro N° 2.

Cuadro N°2: Acumulación productiva				
PAÍS	INVERSIÓN BRUTA INTERNA	GASTO PÚBLICO EN		TOTAL
		EDUCACIÓN	INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO	
China	38,3	2,3	0,7	41,3
Singapur	33,5	3,0	1,1	37,6
Japón	28,7	3,6	2,8	35,1
Noruega	25,2	7,4	1,6	34,2
Malasia	26,7	4,9	0,2	31,8
Australia	21,8	5,5	1,8	29,1
Alemania	21,3	4,8	2,4	28,5
Canada	19,7	6,9	1,7	28,3
Corea	20,9	3,7	2,8	27,4
Estados Unidos	18,5	5,4	2,6	26,5
Suecia	14,1	8,3	3,8	26,2
Francia	16,8	6,0	2,3	25,1
Italia	17,5	4,9	2,2	24,6
Reino Unido	15,9	5,3	2,0	23,2
Argentina	19,0	3,97	0,18	23,2
Fuente: <i>Informe de Desarrollo Humano, Naciones Unidas, 2000 y UNESCO. Arg. 2004.</i>				

La primera columna del cuadro nos muestra el porcentaje del PBI destinado a Inversión Bruta Interna (IBI). En general, los países desarrollados tradicionales, tienen niveles de inversión más elevados que la Argentina, la cual es muy inferior a lo destinado por los países que han crecido más rápido en los últimos 30 años. En la columna siguiente vemos, en porcentaje del PBI, lo destinado por cada país a la educación, en este rubro, Argentina sólo sobrepasa a Singapur y China y es ampliamente superada por Canadá, Suecia, Noruega y Francia. En la tercera columna se observa, en porcentaje del PBI, lo destinado a Investigación y Desarrollo, para lo cual Argentina destina 1/10 respecto a los países desarrollados. Considerando los tres rubros, la Argentina destina a acumulación productiva 23,2% del PBI.

En toda esta cuestión, la diferencia entre los países capitalistas desarrollados y subdesarrollados es considerable. La evidencia esta-

dística nos indica que en los países desarrollados, la participación de los trabajadores en la distribución funcional del ingreso mantuvo (salarios/VA) y elevó el componente social en el ingreso de los trabajadores. En esta cuestión, el papel del Estado fue fundamental, ya que logró conciliar la elevación del ingreso de los trabajadores con un alto nivel de acumulación en el sistema productivo.

Este resultado se alcanzó evitando la acumulación improductiva (acumulación de bienes suntuarios que ocurre en la medida que existen diferencias considerables en la distribución personal del ingreso) a través, entre otros instrumentos, de la tributación directa hacia los sectores más ricos y, por otro lado, la priorización de los bienes sociales como componente del ingreso de los trabajadores. Esta conjugación determina bajas diferencias en la distribución del ingreso, con lo cual se evita destinar una magnitud importante del excedente en acumulación improductiva.

Podemos, ahora, observar algunos casos de países desarrollados, por ejemplo Suecia y Japón que son las sociedades más igualitarias de la actualidad.

En Suecia, la magnitud de recursos destinados al consumo de la sociedad es considerablemente elevada, (79% del PBI) según el Informe de Desarrollo Humano de las Naciones Unidas (1993) lo cual se logró sobre la base de aumentar fundamentalmente la producción de bienes sociales (la educación es gratuita, pero el alumno además recibe los útiles escolares, libros, indumentaria para educación física, etc.); así se logró también mantener la capacidad competitiva de las empresas, debido a que no se modificó el salario monetario, mejorando la relación productividad-salario monetario, porque la acumulación productiva mejoró la productividad. La cuestión central estuvo en el tratamiento del excedente, ya que a través de la tributación directa (las empresas pagan impuesto a las ganancias progresivo en la medida que distribuyen utilidades, si no lo hacen y reinvierten las ganancias no pagan impuestos) por un lado y el aumento en la provi-

sión de bienes sociales, por el otro, se evitó la estratificación social y se orientó la acumulación hacia el aparato productivo.

Observemos el caso de Japón: en este país la organización de la empresa no se basa en la competencia entre sus miembros, sino que los empleados ingresan a una empresa para realizar allí una carrera y son recompensados, principalmente, en función de su antigüedad. Por lo tanto, la presión para elevar el nivel de ingreso de los trabajadores es débil, o más débil que en el capitalismo occidental, con lo cual se ha logrado evitar la estratificación social a niveles de ingreso promedio menores que en Occidente y, por lo tanto, niveles de consumo menores (consumo: 66% del PBI según el Informe de Desarrollo Humano de la ONU -1993-).

Claro está que esta situación se logró también a raíz de un sistema tributario altamente progresivo, los impuestos directos participan en un 85% del total recaudado. Esta conjunción de factores socio-culturales y de política económica determinó que el nivel de excedente de la economía japonesa fuese extraordinariamente elevado. En una época sirvió para financiar las aventuras expansionistas de la casta militar que dominaba el estado japonés y después de la segunda guerra mundial para acumular productivamente.

En los dos países existió la voluntad política, de las fuerzas sociales responsables de decidir la utilización del excedente, de evitar la estratificación social a través de la tributación directa y de elevar el nivel de ingreso de los trabajadores (Suecia elevó los bienes sociales y Japón los bienes sociales y el salario, pero en menor medida por la menor presión ejercida por sus trabajadores) para lograr una importante acumulación productiva de ese excedente; Japón, con un nivel de excedente mayor, logra tasas de crecimiento más elevadas; Suecia, con un excedente menor, pero eficazmente utilizado.

Los países subdesarrollados han tenido una escasa acumulación de capital y además, la tecnología adoptada ha sido capital intensiva respecto de la dotación relativa de factores disponibles, lo cual implica una considerable cantidad de población subempleada.

Este sector de población se encuentra ocupada en actividades que no tienen aumento de productividad y además, no existe la posibilidad de que estos trabajadores mejoren su ingreso, ya que para que eso ocurriera, sería necesario elevar el precio de lo que venden y, como los compradores son también subempleados, la posibilidad de aumentos de precios es escasa porque los demandantes tienen su ingreso estancado.

Quedan configurados dos sectores, uno en el cual se invierte, con lo que se logra aumento de la productividad y aumento en los ingresos, que generalmente está enfocado al mercado externo o al 30 o 40% más rico de la población y otro sector, en el cual se emplea la mayor parte de la población, en el que no hay acumulación que permita aumentos en la productividad ni tampoco existe la posibilidad de aumentos en los ingresos y las señales del mecanismo del libre mercado reproduce este estado de situación. Esto implica que los recursos destinados al consumo necesario de los habitantes se mantiene estancado, ya que buena parte de la población “sobrevive”, mientras que el consumo global puede ser elevado, ya que los estratos sociales más ricos destinan buena parte de los ingresos al consumo de bienes suntuarios, con lo cual la acumulación fuera del aparato productivo es importante.

Revertir esta situación es el desafío para los países subdesarrollados implementando políticas económicas que permitan sustituir acumulación improductiva (consumo suntuario y fuga de capitales), para llevar adelante un proceso de acumulación productiva de capital, avance tecnológico y capacitación de sus trabajadores que le permitan transformar su estructura productiva y, por consiguiente, social.

La economía: un *Capolavoro*

XIV.1 La economía: un capolavoro

El presente capítulo tiene como objetivo indagar acerca de lo que se conoce como “Economía” en los términos más accesibles posibles para alumnos de nivel inicial en la disciplina. Esto plantea ciertas dificultades de difícil abordaje, ya que algunos aspectos requerirían un análisis más profundo, lo cual iría en desmedro de la accesibilidad general. Planteada esta situación, se recomienda leer directamente a los distintos autores citados, ya que, como indefectiblemente ocurre, lo plasmado en estas líneas responde a la interpretación del autor del presente texto.

En la primera sección se presenta un recorrido de los cambios que fue asumiendo la definición de la ciencia económica a lo largo de, aproximadamente, ciento cincuenta años, hasta llegar a la actual definición de los manuales de economía.

En la segunda, tercera y cuarta sección, a partir de ciertos lugares comunes en la discusión económica que van desde la tesis de las ventajas comparativas hasta el hecho que China importa soja, nos adentraremos en algunas enseñanzas de la historia para discutir la impor-

tancia de definir la especialización productiva de los países más allá de las “ventajas naturales”, con las restricciones antes planteadas.

En la sección quinta se explicita la importancia de los supuestos implícitos por la Teoría Dominante y su contrastación con la evidencia empírica reflejada en los apartados anteriores y, fundamentalmente, con las consideraciones de algunos economistas no tenidos en cuenta habitualmente.

En la sección sexta aparecen los economistas que hacen “ciencia” en nuestro país. En las últimas dos secciones, los epílogos, sustentados uno en las ideas de Marcelo Diamand y el otro en las de Arturo Jauretche.

XIV.2 La “evolución” de la definición de economía. ¿Por qué desaparece la palabra “política”?

Buena parte de los estudiantes de economía ha comenzado sus estudios tanto en EE.UU. como en Europa, Asia o Latinoamérica, a través de “Economía” (que en inglés se ha popularizado con la denominación de Economics), el libro de texto de Paul Samuelson (P.S. en adelante) cuya primera edición es de 1948 (a partir de 1985 coautor con William Nordhaus -W.N. en adelante-). Desde esa fecha a hoy, se ha llegado a la XVIII edición traducida a más de veinte idiomas. Dicho libro es la piedra angular sobre la que se inicia la enseñanza de la economía en buena parte de las universidades del mundo. En su tabla de contenidos, dentro de la Parte Uno “Conceptos Básicos Capítulo Uno: Introducción”, la primera cuestión resaltada en “negrita” es “¿Qué es la economía?”.

La respuesta se encuentra en la página nro. 4 del capítulo 1: “La economía es el estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuir las entre los diferentes individuos” (2006). Antes, en la página nro. 3

se enumeran otras posibles definiciones, lista que el autor considera acertada, aunque incompleta, pero concordantes con la definición antes planteada.

Cuando se revisa la definición de la ciencia económica desde sus comienzos, se encuentra con que la disciplina era denominada como “Economía Política” y no “Economía” a secas. En 1776 Adam Smith publicó “La riqueza de las naciones”, en donde plantea que:

Dos objetivos son los que presenta la Economía Política, considerada como uno de los ramos de la ciencia de un legislador y que debe cultivar un estadista; el primero, suministrar al pueblo o nación, respectivamente, abundante subsistencia, o hablando con más propiedad, habilitar a sus individuos y ponerles en estado de poder surtirse por sí mismos de todo lo necesario; el segundo, proveer al Estado o República de rentas suficientes para los servicios públicos y las expensas o gastos comunes, dirigiéndose en ambos objetos a enriquecer al Soberano y al pueblo como tales (Smith, 1958, p. 377).

David Ricardo en sus “Principios de Economía Política y Tributación” de 1817 sostiene que la “Economía Política estudia las leyes que gobiernan la distribución” (Ricardo, 1959, p. 5).

Un poco más sofisticado, aunque podríamos decir en el mismo sentido, John Stuart Mill en “Ensayos sobre algunas cuestiones no resueltas de Economía Política” de 1844, sostiene que la economía es “la ciencia que describe las leyes de aquellos fenómenos de la sociedad que se originan en las operaciones continuadas de la humanidad para la producción y distribución de la riqueza en la medida en que esos fenómenos no quedan modificados por la persecución de otro objeto”.

En 1859 Carlos Marx publica “Contribución a la crítica de la economía política”, para quien la Economía Política es la ciencia que estudia las relaciones sociales de producción: “El conjunto de estas relaciones de producción forma la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la que se levanta la superestructura jurídica y política y a la que corresponden determinadas formas de la conciencia social” (Marx, 1970, página 8 y 9).

Para 1870 se inicia la “revolución marginalista” o “neoclásica” a partir de las publicaciones de William Jevons con “Teoría de la Economía Política” (1871), Carl Menger en “Principios de Economía Política” (1871) y León Walras con “Elementos de Economía Política” (1874). Las ideas neoclásicas son “condensadas” por Alfred Marshall y publicadas en 1890 en “Principios de Economía”. Allí encontramos una transición, donde “Economía Política” pasa a confundirse a la noción de “Economía”. Marshall, sostiene que “la economía política o economía es un estudio de las acciones del hombre en las actividades ordinarias de la vida; se interesa por la forma en que obtiene su renta y cómo la usa” (Marshall, 1916, p. 1). Con la publicación de Marshall se consuma el definitivo triunfo de la teoría marginalista o neoclásica (que hoy quedaría englobada en lo que se denomina neoliberalismo) y pasará a convertirse en la teoría dominante hasta nuestros días. De esta manera, a pesar de Alfred Marshall quien acuñó conceptos importantes en la teoría económica, comienza y continuará de la mano de sus seguidores el vaciamiento de toda visión de la economía como ciencia social.

Las relaciones de producción y distribución dejarán de ser el objeto de estudio de la ciencia económica, que se acotará a comprender el mundo desde las acciones ordinarias de hombres ordinarios.

En 1932 se llega a la definición que se utiliza actualmente, cuando Lionel Robbins publica “Ensayo sobre la Naturaleza y significado de Ciencia Económica”. Allí sostiene que: “La Economía comprende la conducta humana como relaciones entre fines y medios escasos con usos alternativos” (Robbins, 1980, p. 3). Esta definición, palabras más, palabras menos, es la que encontramos en “Economía” de P.S. y W.N.

La “evolución” muestra que en poco más de un siglo la Economía Política deja de estudiar las leyes de la producción y la distribución para estudiar cómo asignar recursos escasos entre distintos usos alternativos, al mismo tiempo que fue perdiendo la palabra “política” pasando de “Economía Política” a “Economía” en un paso decisivo en transformar una ciencia social en otra ciencia, casi exacta. Tal como

lo plantea Jevons “es una ciencia muy estricta; de hecho es una especie de Matemática” (Black y Könekaup, 1972, p. 321).

A lo largo de un poco más de un siglo desaparecieron de la ciencia la cuestión de las relaciones sociales de producción, de la distribución, las relaciones de poder y la subjetividad de todo científico (economista) que siempre observa la realidad desde su propia “escala de valores” o desde sus propias ideas o creencias.

La economía se autoproclama objetiva, separada de todo elemento subjetivo o normativo. La Ciencia Económica bajo esta perspectiva de análisis es la Economía Positiva, que describe hechos y comportamientos objetivamente, “tal cuan son”. Ahora, ante la pregunta de si el Estado “debe distribuir ingresos” o “promover la justicia social” o, en términos de P.S. y W.N. “darle dinero a los pobres” (op. cit.), ésta se resuelve dentro de las consideraciones normativas, o sea, entra en el terreno del “deber ser”. Se trata de una cuestión que no se resuelve mediante la ciencia económica, sino mediante decisiones políticas que son ajenas a la “Economía”.

Así, la palabra “política” fue eliminada y la ciencia económica se denominaría, a partir de este momento, Economía a secas. Las cuestiones políticas e intereses estarían englobadas dentro de la Economía Normativa y, “como todo el mundo sabe”, la ciencia está varios escalones más arriba que la política. Así, la economía dejó de estudiar las relaciones que los modos de producción establecen entre las personas y entre las personas y las cosas.

En este caso, en el modo de producción capitalista la economía dejó de estudiar la relación capitalistas-trabajadores (relación clave entre personas en esta formación social) y también la relación entre las personas y las cosas (la propiedad privada). Sería comparable a pretender explicar el orden feudal sin estudiar las relaciones que se establecen en ese orden entre el señor feudal, el vasallo y el siervo de la gleba, o en el orden esclavista omitir la relación entre amo y esclavo. El análisis viró hacia el estudio de la asignación de “factores productivos” dados, el capital, los recursos naturales y el trabajo; como

si éstos tuvieran vida propia, como si los dos primeros no fueran propiedad de algunos y no fuese el tercero lo único que le queda a la mayoría.

Estos tres “factores” se aglutinan en lo que se denominarían “unidades productivas” (empresas) y por otro lado las personas, propietarias naturales de los tres factores, actuarían como “unidades consumidoras” (familias). Al respecto, Celso Furtado (1978, p. 39) sostiene:

La visión atomizada del proceso económico, en forma de una multiplicidad de agentes que se aglutinan y ocasionalmente se separan, fue presentada formalmente por primera vez por Jean-Baptiste Say, en su Tratado de economía política (primera ed. 1803) afirmando que “las riquezas son esencialmente independientes de la organización política”. Su punto de partida sería la identificación de los agentes individuales que se aglutinan para formar las unidades productivas. Coloca en el mismo plano a los agentes naturales, los capitales y las industrias (distintas formas que asume el trabajo), dando origen a la triada de elementos de la producción, que posteriormente se transformarían en factores” (...) La desconcentración del poder que caracteriza a la formación sociopolítica capitalista produce la ficción de que lo “político” y lo “económico” son de naturaleza distinta, y que la apropiación del excedente no se funda en el ejercicio de un poder sino en la prestación de un “servicio”, en la eficiencia, en la aceptación de riesgos y cosas similares. Protegido por esa cortina ideológica el sistema de poder evolucionó y asumió formas refinadas, en beneficio de la autonomía de decisión de los grupos que controlan el proceso de acumulación (Furtado, 1978, p. 51).

La riqueza que genera anualmente una economía es conocida como producto bruto interno (PBI). Según la teoría marginalista do-

minante esa riqueza fue generada por los tres factores productivos, Trabajo, Recursos Naturales y Capital, quienes participan en cada unidad productiva. ¿Cuánto le corresponde a cada factor por los servicios prestados en ese proceso de producción? Lo que determine el mercado. Como los mercados de factores funcionan perfectamente bien a cada factor se lo remunera exactamente por el valor monetario de lo que realmente aporta al producto.

Entonces, gracias al perfecto funcionamiento del mercado de trabajo, en base al libre juego de la oferta y la demanda, se determinan los salarios a un nivel eficiente. En el mercado de recursos naturales, con base a libre juego de la oferta y la demanda, se determina la renta en forma eficiente y en el mercado de capitales, también en base al libre juego de la oferta y la demanda, se determina la remuneración del capital eficientemente.

Así, el mecanismo del libre mercado es el que determina cómo se reparte la riqueza y ese reparto es, siempre según la teoría dominante, el único eficiente ya que cada factor recibe de acuerdo al servicio que prestó. Cualquier remuneración que se establezca por arriba o debajo de ello es una excepción, una anomalía generada por el Estado, los sindicatos o algún otro “villano invitado”.

En ese marco, la concentración económica y la aparición del monopolio también son anomalías en calidad de “fallas del mercado” que causan una pérdida de eficiencia que es necesario regular. Desconociendo u ocultando que la concentración es el resultado lógico de la competencia. Se plantea una situación ideal de mercado competitivo como una normalidad hacia donde apuntar la legislación anti-monopólica.

De esta forma, se asume como normal la excepción y se transforma en excepción una de las características más evidentes de la economía actual: el alto grado de concentración y centralización de los capitales. En su último esfuerzo por negar lo innegable se sostiene que una sola empresa en condiciones de libre entrada y salida de competidores a un mercado puede comportarse como si estuviera

en una situación de competencia perfecta. Aunque inconsistente con los hechos y partiendo de supuestos irreales, llegan a una conclusión absolutamente lógica que servirá de sustento a la desregulación de múltiples mercados desde el aeronáutico al de galletitas.

En este contexto es nuevamente útil volver a citar a Celso Furtado quien nos dirá que:

El gran alcance ideológico de la ciencia económica, en el sentido de contribuir para facilitar el desarrollo de las fuerzas productivas en el marco del capitalismo, radica en que contribuye a ocultar el elemento de poder que existe en las decisiones económicas, asimilándolas a “automatismos” o “mecanismos”, cuyas leyes era preciso “descubrir” y respetar escrupulosamente. Así, el nuevo “orden económico” fundaba su legitimidad en bases que no podían ser más sólidas” (Furtado, 1978:39).

XIV.3 Eureka. Nacional y popularmente conocido como “se me prendió la lamparita”

Una famosa boutade registró algunos años después la permanencia de esa imagen; fue cuando un conocido economista dijo que había cuatro clases de naciones: las desarrolladas, las subdesarrolladas, el Japón y la Argentina. El primero y el segundo grupo, porque parecía “normal” que hubiera diferencias; el Japón y la Argentina, porque evolucionaban de modo inverso a los pronósticos previos. La Argentina no hacía “hombres” a sus riquezas naturales mientras el Japón desdeñaba las restricciones de su escasez de recursos. En lugar de cambiar sus teorías frente a la realidad, los teóricos calificaban de paradójica a esa realidad

frente a sus teorías. Sólo eso explica que el éxito japonés fuera llamado un “milagro”, aunque pura y simplemente mostraba, como pocos lo habían hecho a ese momento con tanta claridad, que las fuentes de la riqueza brotaban más del cerebro humano que de la oferta de la naturaleza (Schvarzer, 1996, p. 48).

Reconocer que la ciencia y la tecnología han jugado un rol notable a lo largo de la historia hoy ya se ha transformado en una “verdad de Perogrullo”. En cada periodo histórico y de acuerdo al desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones de producción de cada sociedad, uno de los motivos que influyó en si un pueblo quedaba dentro de los dominantes o dentro de los dominados, fue el manejo del conocimiento. En el siglo V a.C. Roma era un pequeño pueblo de poca relevancia; gracias a su “política inmigratoria” que permitía radicarse en ella a las personas provenientes de otras regiones, le permitió incorporar el conocimiento de distintos pueblos.

Unos siglos más tarde Roma sabía cómo fabricar armas, organizar ejércitos, construir rutas, acueductos y puentes. En el año 55 a.C., Julio César comandaba las legiones destinadas a la frontera norte del incipiente imperio. Persiguiendo a los “bárbaros” llegó hasta las orillas del Rin que actuaba como barrera natural de defensa de los perseguidos. Julio César reconvirtió su ejército en una fábrica, los “ingenieros” diseñaron el proyecto teniendo en cuenta la consistencia del lecho del río y la fuerza de la corriente y los obreros construyeron el puente. Después de talar un monte cercano, se calcula que en diez días el ejército estaba del otro lado del río.

A los ojos de los “bárbaros” que vieron el proceso de construcción del puente, el mensaje era inequívoco: Roma podía llegar donde quisiera. Los ejemplos en Latinoamérica también son elocuentes, los imperios maya, azteca e inca tuvieron un desarrollo del conocimiento muy importante. Los mayas, cuyo apogeo transcurre entre los siglos VIII a X, generaron un sistema numérico más avanzado que el

romano, todavía vigente en Europa en esos años, y sus conocimientos astronómicos le permitieron elaborar un calendario más preciso que el gregoriano, también vigente en Europa.

Las causas de la disolución del imperio Maya todavía están en debate. En cambio la causa de la caída de los imperios Azteca e Inca se debe a que se enfrentaron con sociedades que habían desarrollado técnicas militares, y consecuentemente “sabían más” militarmente: los castellanos. Pero, ¿cómo llegaron las carabelas a América?

A principios del siglo XV el avance del imperio islámico cercaba a Europa por el este y por el sur. Las rutas comerciales hacia oriente se cortaron, y la provisión de especies, vitales para la conservación de los alimentos, dejó de llegar. Se reveló estratégico buscar rutas alternativas para llegar a China; los portugueses apostaron a la ruta por el sur de África y el Índico; Castilla se embarcó hacia el oeste por el Atlántico. Se sabía desde mucho tiempo atrás que la tierra era “redonda” (siglo II a.C., Alejandría).

Sin embargo, los barcos portugueses y castellanos estaban acostumbrados a navegar el “gran lago” y la empresa ahora era diferente. El rey portugués, Juan I, reunió en “Sagres a sabios y especialistas de toda clase: astrónomos, cartógrafos, marinos expertos, constructores de barcos y fabricantes de instrumentos de navegación, para emprender la difícil misión de navegar más adentro. En Sagres se produce la más importante concentración de sabios y técnicos de la época” (Gullo, 2008, p. 59). “La marina española se había desarrollado a partir de la necesidad de proteger las ciudades de los ataques musulmanes. Para mejorar sus embarcaciones, España solicita “asistencia técnica” a “las dos ciudades marítimas más importantes: Génova y Venecia, por el envío de constructores navales y timoneles.” (Gullo, 2008, p. 57).

En 1492 confluyen motivos económicos (la necesidad de mantener el comercio con oriente), geopolíticos (el cerco del Islam a Europa) junto con el avance técnico para “descubrir” América. El “descubrimiento” de América significa la caída de los imperios Azteca e Inca a manos de

una civilización militarmente más avanzada. Pero ese mismo descubrimiento fue para España y Portugal un premio y un castigo.

Las ideas dominantes en los siglos XVI y XVII eran las mercantilistas, que la riqueza se generaba en el comercio y se acumulaba en oro y plata. Cabe destacar que hubo varios mercantilismos, todos compartían la idea que la acumulación de oro y plata era esencial para expandir el poder militar. Aunque el mercantilismo inglés, francés y el holandés consideraron que la base de su poder debía estar basada o bien en el desarrollo de una industria propia o bien en el control de las redes de navegación y puertos.

España, en tanto territorio que no se había logrado consolidar como Estado-Nación integrado en un único mercado interno, se transformó en un mero intermediario entre sus colonias e Inglaterra. La gran disponibilidad de oro y plata que España obtenía fácilmente de sus colonias americanas les provocaría lo que en el siglo XX se denominaría “enfermedad holandesa”. La gran disponibilidad de moneda fuerte que llegó a la península ibérica generó una sociedad opulenta, rica, que podía consumir cualquier tipo de bienes, pero no poderosa, porque no los podía producir.

En cierto momento de su desarrollo Inglaterra no se conformaría con las ventajas del control de los puertos y redes de navegación, sino que privilegiaría el camino de producir bienes para llegar a ser una sociedad más poderosa:

Cuando (la elite dirigente británica) hubo de elegir entre los intereses del comercio (que descansaban en la libertad de importar, exportar y re exportar) y los de la industria (que reposaban en aquel estadio en la protección del mercado interno británico contra los productos extranjeros y en la captura de mercados de exportación para los productos británicos), prevaleció el productor doméstico (Hobsbawm, 1982, p. 30).

La “política industrial” británica había comenzado un tiempo antes, durante el reinado de Isabel I (1533-1603) reina desde 1558, que logro traer a su país a los técnicos tejedores holandeses expulsados por Felipe II (1527-1598) de los países bajos dando origen a la industria textil británica. Las medidas tomadas por Inglaterra iban desde la prohibición de exportar máquinas, herramientas y obreros especializados, pasando por el embargo a las importaciones de productos elaborados, hasta el Acta de navegación de Cromwell de 1651 prohibiendo el transporte de mercaderías por naves holandesas (potencia mercante del momento).

Políticas similares se implementaron en Francia donde Colbert, el superministro de Luis XIV, llevó adelante una política de industrialización mediante la importación de técnicos, la creación de empresas estatales y el fomento a la creación de normas de calidad. Siguiendo a Schvarzer:

Seguir el derrotero de la primera nación no fue fácil. Desde mediados del siglo XVIII, Gran Bretaña fue consciente de su nuevo poder y tomó medidas para conservar su primacía. Por un lado, incentivó la creación e instalación de fábricas; por otro, cuidó su monopolio. El gobierno de Londres prohibió, bajo severas penas, la exportación de máquinas y la emigración de técnicos que pudieran replicar el proceso en otras naciones. Los expertos eran detenidos en los puertos para impedir su salida de acuerdo a leyes dictadas por Jorge I y Jorge II. La prohibición de exportar máquinas se mantuvo más de medio siglo, hasta 1825 (Schvarzer, 1996, p. 26).

¿1825? Medio siglo antes de 1825 es 1775, un año antes de la publicación de “La riqueza de las Naciones” de Adam Smith. La pregunta obligada es: Jorge III (sucesor de Jorge II y rey entre 1760 y 1820) ¿no tuvo en cuenta las ideas de Smith respecto a la mano

invisible y el libre comercio? En definitiva, al inicio del siglo XIX España y Portugal habían sido absolutamente desplazadas como potencias mundiales fundamentalmente por Inglaterra y ciertamente también por Francia.

XIV.4 Mantequilla o cañones vs. soja o helicópteros

El capítulo 36 de “Economía” de P.S. y W.N.: “El comercio internacional y la teoría de la ventaja comparativa” comienza con una cita a John Stuart Mill (J.S.M. en adelante): “El beneficio del comercio internacional radica en el empleo más eficiente de las fuerzas productivas del mundo”. Es una afirmación que está en concordancia con la definición de economía planteada anteriormente; la cuestión es cómo utilizamos eficientemente los recursos escasos (factores productivos: capital, recursos naturales y trabajo).

La afirmación de J.S.M. significa que cada país debe dedicarse a producir aquello para lo que es más eficiente. David Ricardo en 1817 sería quien consolidaría las bases teóricas de lo que es la Teoría del Comercio Internacional, sosteniendo que cada país se especializaría según las ventajas comparativas. Según Ricardo no se trata de producir aquellos bienes en los que se es más eficiente en términos absolutos como sostuvo Adam Smith en 1776, sino de producir aquellos bienes en los que se es relativamente más eficiente (o si se quiere, menos ineficiente).

Ricardo trataba de convencer a propios y ajenos de las bondades del libre comercio, y mostraba que en el caso extremo que Inglaterra fuese ineficiente en términos absolutos en la producción de los bienes paño y vino, igual podría producir paño porque comparativamente era menos ineficiente. Esta parábola sentó las bases de uno de los criterios básicos de las ventajas de la liberalización comercial como proceso armónico y beneficioso para todos los países del mundo.

Un siglo después la teoría neoclásica ira un paso más adelante, con los autores suecos Heckcher y Ohlin, hoy ampliamente difundida en los manuales de economía, según la cual las ventajas comparativas están dadas por la mayor dotación relativa de factores productivos. Es así que los países con alta dotación relativa de mano de obra calificada, deberían especializarse en producir bienes intensivos en mano de obra calificada. Así, por ejemplo, EE.UU. tendría que producir los bienes de “alta tecnología”; Alemania, “helicópteros”; Japón, “electrónica”. Por su parte, aquellos países con alta dotación de tierra, como Argentina, deberían especializarse en la producción de “soja”.

De esta manera, la distribución de las dotaciones de factores productivos entre todos los países del mundo va a determinar cómo estos deben ser eficientemente utilizados. Debido a que el comercio libre asignará a cada país a producir aquello para lo que este país es más eficiente.

Luego, el comercio internacional permitirá que Argentina exporte soja a Alemania y que ésta provea de helicópteros a nuestro país. La idea de las ventajas del comercio divulgada entre otros por J.S.M., nacido en Inglaterra en 1806, la publicó en 1848 en Principios de Economía Política. Apliquemos estas ideas de J.S.M. en el momento en que fueron publicadas: en ese momento Inglaterra producía “todos” los bienes industriales del mundo. EEUU, era un país agropecuario y su principal producto de exportación era el algodón que vendía a Inglaterra de donde importaba los bienes elaborados; Alemania era un país agro pastoril que producía cereales y madera que exportaba a Inglaterra de donde importaba los bienes industriales; y Japón era un país agrícola feudal prácticamente cerrado al mundo. Argentina comenzaba su camino primario exportador.

Advine, lector, qué país le hizo caso a aquella recomendación inglesa planteada por J.S.M. y cuáles no.

Recientemente Axel Kicillof plantea con claridad el rol que jugó J.S.M. en la consolidación de la organización económica mundial:

En definitiva, luego de muchas discusiones que no encontraron casi ninguna respuesta el sistema clásico fue edulcorado y empaquetado, disimulando sus fallas, hasta convertirse en una nueva ortodoxia, de inspiración vagamente ricardiana, en la pluma de John Stuart Mill. Como se dijo, la culminación de este paulatino alejamiento de Ricardo –por parte de partidarios y enemigos- quedó plasmada en una obra también llamada Principios de economía política, de John Stuart Mill (1806-1873), que vio la luz en 1848 y se convirtió en un absoluto suceso. De este modo, los profundos y sustanciales problemas teóricos planteados en Los principios fueron primero discutidos y luego abandonados, sustituyendo el sistema clásico por una versión que haciéndose pasar por madura, en realidad, vulgarizó con propósitos aparentemente pedagógicos todo aquello que ameritaba un mayor desarrollo, preparando el campo para el abandono por parte de la ortodoxia del sistema clásico que se consumaría con el triunfo del marginalismo (2010, p. 161).

A quien no pudieron “edulcorar” ni “empaquetar” las ideas inglesas de la división internacional del trabajo fue al economista alemán Friedrich List (1789-1846), quien escribiendo desde la óptica de un país relativamente atrasado:

Yo tenía que preparar entonces un curso de economía política; había estudiado, también como cualquier otro, lo que se había pensado y escrito sobre esta materia, pero no quería limitarme a instruir a la juventud acerca del estado de la ciencia; quería enseñarle también cómo había que impulsar el bienestar, la cultura y el poderío de Alemania con los medios de orden económico (List- 1959 – Prefacio, página XXI).

List, también aseguró que:

La teoría presentaba el principio de la libertad de comercio. Este principio me parecía razonable, seguramente, y, además, probado por la experiencia, cuando consideraba los efectos de la abolición de las aduanas provinciales en Francia y las de la unión de los tres reinos británicos; pero los prodigiosos resultados del sistema continental y las funestas consecuencias de su supresión estaban demasiado recientes para que pudiese no tenerlas en cuenta; me parecía que daban a mi doctrina un rotundo mentís, y, tratando de explicarme esta contradicción, llegue a la conclusión de que esta doctrina no era cierta sino cuando todas las naciones practicasen entre sí la libertad de comercio, como lo había sido por las provincias en cuestión (List, 1959. op.cit.).

Por “sistema continental”, List se refiere al bloqueo comercial de Europa contra Inglaterra que decretó Napoleón, lo cual actuó como una protección de la industria europea respecto de la inglesa, lo que generó el florecimiento industrial. Con la derrota de Napoleón se volvió al libre comercio, lo que implicó la desaparición de esa incipiente industrialización europea. List de esta manera no negaría el aporte de Smith respecto a las ventajas del comercio sino que llamaría la atención que el mismo es ventajoso solo cuando los países tienen igual nivel de desarrollo. Por ello aportaría el proteccionismo educador, esto es, la protección de la industria por vía de restricciones comerciales y activas políticas industriales, incluyendo la importación selectiva de bienes de capital y técnicos para imitarlos y desarrollar un “sistema nacional de economía política” propio.

Varios años después otra gran economista olvidada, Joan Robinson quien desde la Cambridge inglesa demostró la inconsistencia del encapsulamiento de la producción en los factores productivos sostenía:

La doctrina económica del siglo XIX fue elaborada en torno a la concepción de las ventajas de la libre empresa y en particular, del libre cambio (que en aquella época favorecía los intereses nacionales británicos, aunque resultaba perjudicial para la India); los manuales modernos aún se encuentran en gran medida bajo la influencia de los maestros de aquella época (Joan Robinson – 1960, p. 119).

Veamos el ciclo de la soja para traducir con un ejemplo lo planteado por Joan Robinson.

La soja se produce en la Argentina a través de empresas agrícolas, que a su vez son abastecidas por empresas de biotecnología que las proveen de semillas genéticamente modificadas, que hacen a la planta resistente a un agroquímico que mata las malezas pero deja viva a la planta de soja. En la producción también se utilizan sembradoras, que permiten la siembra directa, otro adelanto técnico que consiste en enterrar la semilla a la profundidad necesaria sin romper el suelo y por lo tanto sin hacerle perder fertilidad por evitar la erosión. Luego participan cosechadoras, silos bolsa, empresas de transporte, operarios portuarios, y en el mejor de los casos, una empresa mercante argentina que lleva la soja a Alemania, con la carga asegurada por una compañía de seguros argentina. Este producto exportado vale, supongamos, u\$s500 la tonelada, de cuyo valor sale la ganancia del productor agropecuario, del transportista, del fabricante de maquinaria agrícola, de la empresa mercante y la compañía de seguros y los salarios de los trabajadores de cada una de estas empresas.

La película continúa en Alemania, en donde la soja recibida es procesada y convertida en alimento balanceado, luego es utilizada para generar proteína animal ya que se utiliza para la alimentación de cerdos y pollos. Estos cerdos y pollos componen, de una manera importante, la dieta del obrero industrial calificado y del ingeniero que trabajan en distintas fábricas de bienes complejos que van desde cosechadoras hasta la de helicópteros. Las empresas alemanas que

producen helicópteros y cosechadoras son provistas de insumos, servicios y de equipamiento (máquinas) de otras empresas en las que también trabajan obreros industriales calificados e ingenieros. Los helicópteros fabricados son exportados a España para recuperar los euros que los alemanes gastaron cuando se fueron de vacaciones a la playa, cosa que no pueden hacer en su país porque hace frío. Pero también son exportados a la Argentina. La tonelada de helicóptero vale u\$s2.000.000. Argentina a su vez, fue en el año 2008 el segundo importador mundial de cosechadoras, pagando por una tonelada de cosechadora alemana U\$S20.000.

La diferencia entre u\$s2.000.000, U\$S20.000 y u\$s500 le permite a Alemania pagar buenos salarios, de los trabajadores calificados y los ingenieros y de los que trabajan en logística y seguros para transportar los helicópteros y cosechadoras al puerto, y de los de la empresa mercante que pone en la bodega del barco algo que vale mucho por tonelada y puede soportar un flete mayor.

También permite obtener una buena ganancia a todas estas empresas (la fábrica de helicópteros, de cosechadoras, las proveedoras de insumos, software, por caso y bienes de capital; la de transporte al puerto, la de seguros y la mercante). Ganancias importantes que son alcanzadas por un sistema tributario progresivo (pagan más los que más ganan).

Esta gran masa de recursos públicos le permiten a Alemania tener un sistema educativo de calidad, donde se forman los obreros calificados y los ingenieros, un sistema de salud también de calidad, donde se curan estos obreros, un sistema nacional de innovación en donde se promueve el desarrollo tecnológico para estar en la vanguardia productiva (producir los mejores helicópteros y mejores cosechadoras del mundo). Alemania no produce y exporta cadenas, sino que, “ata” escalones con ellas y exporta escaleras mecánicas. Alemania no exporta vidrio (ni tampoco come) sino vitrinas para museos. Alemania no produce la soja pero desarrolla la tecnología que hace posible la producción de soja en gran escala.

Lo descripto anteriormente muestra que la realidad no se ajusta a los supuestos de la teoría dominante, que los países partieron desde distintos puntos en la historia a veces decidiendo autónomamente qué producir y otra vez dejando al mercado que decida si producir helicópteros o soja (¡con cosechadoras importadas!). Como consecuencia de ello unos son desarrollados y otros no, y que, como decía Friedrich List:

Llegó a ser evidente para mí que, entre dos países muy adelantados, la libre competencia no puede sino reportar ventajas a uno y a otro si ambos se encuentran en el mismo grado de educación industrial, poco más o menos, y que una nación retrasada por un destino adverso, con relación a la industria, al comercio y a la navegación, y que, por otra parte, posee los recursos materiales y morales necesarios para su desarrollo, debe, ante todo, extremar sus esfuerzos a fin de llegar a ser capaz de sostener la lucha con las naciones que la han adelantado (List – Prefacio, páginas XXI y XXII – 1959).

Justamente, basándose en sus ideas, Alemania y EEUU protegieron su industria, promovieron la ciencia y la tecnología, y todo impulsado a través del Estado. Ahora ambos países predicán el libre.

XIV.5 ¿Somos conscientes de que China importa soja?

En el período que va del siglo XVI al XIX, Inglaterra logró desplazar a España y Portugal como el líder mundial aplicando políticas proteccionistas y luego intentó mantener esa hegemonía tratando de evitar que otros países lo hagan. Es allí cuando la teoría económica, de la mano de las ideas inglesas, nos metió en la falsa antinomia “mantequilla o cañones”, que traducido a la actualidad se podría pre-

sentar como “soja o helicópteros”. En ese período clave de la historia del capitalismo, ante la hegemonía inglesa, EE.UU., Alemania y Japón van a llevar adelante sus políticas nacionalistas, de industrialización y de disputa de poder contra Inglaterra. El resultado fue que estos países lograron superar a Inglaterra y que estas disputas desembocaron en las dos grandes guerras y cuyo resultado fue una nueva hegemonía, la de EE.UU., que, ante la aparición de la URSS (la viuda, según Jauretche) modificó la postura de EE.UU. de retrotraer a economías agropastoriles a Japón y Alemania para volver a reconstruirlas.

Durante la segunda mitad del siglo XX, ante la hegemonía norteamericana, solo algunos países lograron desembarazarse de su carácter subordinado e iniciar un camino hacia el desarrollo industrial, en algunos casos gracias al apoyo de Estados Unidos ya que le resultaba funcional geopolíticamente en su cruzada contra el comunismo.

Los ejemplos contemporáneos más exitosos resultan así estar en Asia: la reconstrucción y el fenomenal desarrollo del Japón hasta la década de 1980 y de dos países de dimensión territorial reducida y mediana población, Corea y Taiwán. Estos dos últimos integran el célebre grupo de los “cuatro tigres asiáticos”. Los otros dos, Hong Kong y Singapur, son ciudades-Estado más que naciones-Estado y, por lo tanto, su relevancia para el análisis comparativo es menos significativa.

El crecimiento y transformación de los países mencionados fue recién reconocido por la Economía en los años ‘90. Pero tal gesto de humildad no fue más que un simple gesto. Una vez más aparecen los “milagros” que no se pueden explicar con las herramientas de la Economía.

Lo que permitió a estos países acercarse tecnológicamente a la potencia líder del período, Estados Unidos, fue el hecho de hacer todo lo contrario a lo que recomienda la doctrina económica dominante: mantener los precios de las divisas desdoblados, promover a sectores en los que no se contaba con ventajas comparativas, crear oligopolios con

grandes grupos nacionales, exigirles a cambio integración nacional, establecer restricciones al capital extranjero. Como consecuencia la brecha entre el producto per cápita de Japón y el norteamericano declinó del 82% al 18%, en el caso de Corea del 91% al 65% y en Taiwán del 92% al 60%.” (Ferrer, 2008, p. 27).

En las últimas dos décadas del siglo XX y en lo que va del siglo XXI los laureles se los lleva China. En estos tiempos China es presentada en el mundo como un ejemplo a seguir. Reiteradamente se escuchan frases del estilo: “el nuevo jugador global”, “se desplazó el centro del mundo hacia China”, “hay un nuevo mundo bipolar”. Aquí convendría formularse la pregunta que encabeza este apartado: ¿somos conscientes de que China importa soja?

Desde hace 40 años, a partir de las políticas impulsadas por Deng Xiaoping, China ingresó al capitalismo y en este intento de desarrollo económico todos los años aproximadamente 10 millones de chinos dejan la economía de subsistencia rural (con ingresos de u\$s 50 per cápita mensuales, y donde todavía viven 800 millones de chinos) y se incorporan al capitalismo y al proceso de industrialización.

Veamos el caso de la soja, no porque sea tan importante para China, sino por su importancia por estos lados del mundo. China compra (importa) soja a granel, la procesa y la convierte en alimento balanceado para alimentar pollos y cerdos que a su vez son utilizados para alimentar obreros chinos que trabajan fabricando productos industriales. O sea, a partir de los productos más elementales y de menor valor agregado se desarrolla un proceso de producción incorporando valor para transformarlos en otros productos para terminar exportando bienes industriales.

El proceso de industrialización chino, ¿es gracias al mercado? Una breve síntesis de la política industrial china se debe considerar: con un protagónico rol del Estado a través de varios instrumentos; tipo de cambio alto que actúa como una barrera arancelaria general y

fomentando las exportaciones, regulaciones para la inversión extranjera directa que le permite a las empresas chinas copiar, adaptar, innovar y difundir tecnología; políticas para promover la formación de técnicos (en China se gradúan más de 100.000 ingenieros por año).

“El interés por la calidad de esos estudiantes lleva a que China, el Japón, Taiwán, la India y Corea tengan entre 30.000 y 40.000 estudiantes en los colleges de EE.UU.” (Schvarzer, 1996, p. 53). El proceso de acumulación de capital chino se hace fundamentalmente con base en el ahorro nacional que le permite financiar un nivel de inversión de 48% del PBI.

China es importadora de materias primas industriales y agrícolas (entre ellas soja) y exportadora de componentes industriales. En el caso de la soja (sobre lo que insistimos dada la importancia que tiene para nuestro balance comercial), cada vez importa menos aceite de soja o soja procesada ya que el Estado impulsa industrias para procesarla en China, y sus exportaciones son cada año de bienes más complejos. Ya pasó por la etapa de exportar “paraguas”, allá por los 80 y va camino a exportar “helicópteros”.

En la próxima década China contará con más ingenieros e investigadores científicos que Estados Unidos y gastará más en investigación y desarrollo que la Unión Europea. Actualmente ya es el mayor mercado del mundo de circuitos integrados y el mayor exportador (con 300 mil millones de dólares anuales aproximadamente) de computadoras, cámaras de video, televisores, teléfonos celulares, aparatos de refrigeración y aire acondicionado. Pero solo abastece con producción local el 10% de los circuitos y sus importaciones de componentes electrónicos alcanzan al 75% de sus exportaciones. El país está empeñado en integrar las cadenas de valor y consolidar el protagonismo de sus empresas nacionales al mismo tiempo que importa

tecnología a través de las filiales de corporaciones transnacionales (Ferrer, 2010, p. 42-43)

¿Y por el barrio cómo andamos? Al este y al oeste tenemos ejemplos de lo que no podemos hacer y de lo que no debemos hacer. Al este, en Uruguay, cuando asumió el ex presidente José Mujica aclaró que “no va a cambiar nada” y que “este gobierno será una continuidad” y que “nuestro objetivo es agro + turismo + región”. Claro, Uruguay tiene 3.400.000 habitantes, con el modelo agro exportador, el turismo y el secreto bancario podrá seguir siendo “la Suiza de América”. Uruguay se parece a la provincia de Buenos Aires sin el conurbano. Argentina tiene 37 millones de habitantes más que Uruguay.

Al oeste, Chile, que con sus 17 millones de habitantes; también optó por el modelo primario exportador, pero en este caso minero + frutas + vino + salmón. Estas actividades generan menos empleo que las de los orientales y así, Chile, es hoy uno de los países más desiguales del planeta después de 30 años de “modelo exitoso”.

Veamos la opinión de Aldo Ferrer respecto a los países exitosos:

Un rasgo común en todos los países exitosos es que su inserción en el sistema internacional se fundó en la generación de ventajas competitivas dinámicas fundadas en el cambio técnico y la incorporación de conocimientos y valor agregado a la producción. Ninguno descansó a largo plazo en las ventajas comparativas reveladas por la dotación de recursos naturales o los bajos salarios. El cambio técnico se fundó en un proceso acumulativo de la secuencia copiar-adaptar-innovar-difundir (Ferrer, 2008, p. 45).

XIV.6 Como decía un amigo: la trampa está al principio

P. Samuelson dijo que “su tarea fue reducir a una prosa sencilla y comprensible las complejidades fundamentales de la Ciencia Económica”. En “Economía” de P.S. y W.N. está todo: “La microeconomía primero”, “Redescubriendo el mercado”, “La teoría del crecimiento”, “Énfasis en economía abierta”, “Fundamentos microeconómicos de la macroeconomía”, “Los juegos y la incertidumbre” y “Énfasis en la historia y la política económica”.

P.S. dice que se sorprendió por el éxito de “Economía”, ya que “marcó una pauta nueva y duradera”. La mayoría de los rivales que tienen éxito escriben siguiendo su misma tónica general y “resulta alentador que una gran parte de la competencia proceda de la pluma de buenos amigos personales”. No sabemos si P.S. tenía amigos en Iberoamérica, pero muchos manuales de economía editados en esta región del mundo son muy parecidos en su forma y en su contenido a “Economía” de P.S. y W.N.

Estudiamos la teoría del comercio internacional a partir de los siguientes supuestos: dos países, que tienen igual calidad de capital, igual tecnología y la misma educación y que solo difieren en la dotación relativa de factores, y con ello se explica la especialización. Estudiamos el funcionamiento de los mercados a partir del mercado de competencia perfecta que tiene como supuestos que todas las empresas son pequeñas y que no pueden influir individualmente en el mercado.

Estudiamos el comportamiento de los agentes económicos a partir del supuesto de expectativas racionales, esto es, que todos sabemos lo que hizo y las consecuencias de lo que hará la autoridad monetaria y, por lo tanto, nos podemos anticipar a sus medidas y neutralizar cualquier medida de política económica.

La “Economía” avanza en el estudio de los comportamientos individuales, adentrados en el campo de la psicología y tomando distancia del campo de la sociología y de la historia, aunque claro, también

les resolvemos la cuestión a los psicólogos, con este criterio: las personas asesinarían después de un exhaustivo análisis de costo-beneficio y del riesgo de ser descubierto.

Aquí deberíamos considerar las advertencias al respecto de Aldo Ferrer:

No existe economía avanzada alguna en la cual el desarrollo económico se haya alcanzado, esencialmente, por el juego espontáneo de las fuerzas del mercado o por la organización de recursos determinada exógenamente, es decir, por centros de decisión ajenos al propio espacio nacional. La experiencia histórica revela, por lo tanto, que el desarrollo de un país requiere mantener, frente a los centros de poder foráneos que operan en el sistema global, suficiente capacidad de maniobra para poner en marcha procesos de acumulación en sentido amplio (Ferrer, 2010, p. 20-21).

La evidencia empírica muestra que, bajo condiciones externas particulares, todos los países que se desarrollaron lo hicieron protegiendo su industria y apostando a la creación de un empresariado. Entonces ¿por qué la teoría dominante no promueve el estudio de economistas como Hamilton y su discípulo Friedrich List, teóricos de la política industrialista norteamericana y alemana?

Todos estos países se desarrollaron a partir de un proceso de acumulación de capital orientado a sectores preestablecidos mediante la planificación del Estado. Favoreciendo el aprendizaje tecnológico mediante la copia, adaptación, e innovación incremental a partir de productos existentes para luego desarrollar los propios desplazando a las marcas líderes. Cuestión que requirió vincular sus sistemas productivos con el sistema científico-tecnológico y educativo del país; ¿por qué, entonces, la teoría dominante no se detiene en los planteos de List en su gran obra “Sistema Nacional de Economía Política”, o en

los estudios recientes de los sistemas nacionales de innovación que se inspiraron en las enseñanzas de este autor?

En todos los casos hubo una injerencia clave del Estado, aplicando políticas para apuntalar el proceso productivo interno. ¿Por qué entonces, para la teoría dominante, el Estado debe achicarse a su mínima expresión en tanto distorsión al “buen” funcionamiento de los precios y los mercados? También muestra que todos los países que se desarrollaron lo hicieron a partir de un proceso autocentrado de acumulación productiva a partir de sus propios recursos y que el capital externo, cuando jugó algún rol, lo hizo complementariamente. ¿Por qué entonces, la teoría dominante no estudia a Celso Furtado, la teoría del excedente y las relaciones de poder?

¿Por qué no se estudia la tecnología como soporte de esos procesos de generación, apropiación y uso del excedente? Son muchas preguntas, muchos “¿por qué?”, y sobre temas complejos.

Al respecto Marcelo Diamand considera que:

El paradigma es un modelo teórico de la realidad, aceptado en un momento dado por casi toda la comunidad científica. Aun cuando dentro de esa comunidad existan dudas, contradicciones y posiciones opuestas, el cuerpo principal de la teoría es transmitido a los estudiantes a través de los libros de texto como si fuera una verdad incuestionable, y es tomado como un dato para la mayor parte de las futuras investigaciones. A su vez, la divulgación de la ciencia por los medios de comunicación y los llamados “formadores de opinión” opera como un sistema de transmisión crecientemente simplificadora que, debido al prestigio de la ciencia ya mencionado, pasa a conformar la estructura básica de creencias y el sentido común de los actores sociales. En este sentido, es muy importante tener en cuenta que el paradigma no solo orienta los conceptos, el análisis y los valores, sino también determina la

selección de los datos de la realidad que se deben tener en cuenta, y con ello determina la percepción misma de esta realidad (Diamand, 1996, p. 120)

Entonces, la teoría dominante es la que se expresa en los libros de textos, en base a ellos nos formamos, luego investigamos y con ellos educamos. Pero la cosa no termina allí; la ciencia es divulgada y pasa a formar parte de la estructura básica de creencias y el sentido común, o sea, pasa a formar parte de las ideas generalmente aceptadas en una sociedad, pasa a formar parte de la ideología de la sociedad.

Continúa Diamand:

La última función de la ideología –o sistema de ideas y creencias– como herramienta de poder es formar la segunda línea de defensa frente a los dominados. Aun cuando éstos finalmente llegan a rechazar el origen sobrenatural o aparentemente científico del poder que los oprime, no les resulta fácil sacudir el yugo intelectual impuesto por la ideología como tal. Gracias a una difusión constante, las conclusiones analíticas adquieren autonomía, se transforman en el sentido común, y quedan a tal grado incorporadas en la cultura que siguen condicionando y limitando incluso a los rebeldes (Diamand, 1996, p. 123).

Aceptar los supuestos de la teoría dominante nos lleva a aceptar sus conclusiones. Si suponemos que todos los países son iguales, entonces lo conveniente es el libre comercio. Si aceptamos que exportar soja, usando para su producción semillas importadas con tecnología de Estados Unidos y cosechadoras importadas de tecnología alemana es suficiente para desarrollarnos, estamos en problemas. Si aceptamos que el desarrollo es independiente de quien apropia y usa el excedente, desconocemos los condicionantes estructurales al desarrollo.

De esta manera se naturaliza en el sentido común que la soja es la “gallina de los huevos de oro”, que lo mejor que podemos hacer es comprar la tecnología en el extranjero, y quien lo cuestiona no haría más que negar las leyes (casi exactas) de la economía. Aceptar determinados supuestos desprovistos de todo análisis de las condiciones históricas-estructurales, nos lleva irremediamente a determinadas conclusiones y, como decía un amigo, “la trampa está al principio”.

XIV.7 Buenos Muchachos. Los representantes locales de la ciencia

“Buenos Muchachos. Vida y obra de los economistas del establishment”, es el nombre del libro de José Natanson (2005) que plantea: ¿quiénes son?, ¿qué dijeron? ¿quién les paga? y ¿por qué se los escucha? a los economistas. Constituye una radiografía de estos académicos adscriptos a la teoría dominante. En sus páginas se puede encontrar los autores de las siguientes frases: “A lo mejor con un pago cash uno puede acercar posiciones”; “La oferta actual incentiva a los acreedores a que no quieran negociar”; “Negociar no significa mantener en el tiempo una postura dura e irreversible: De mantener el 75% no avanzamos nada” o “cómo puede mejorarse la oferta argentina”.

Estos dichos fueron realizados ante la propuesta argentina de quita de la deuda externa en 2005. ¿Acaso fueron voces de los representantes de los acreedores? No. Son economistas locales.

Agrega Natanson: “Aunque parezca sorprendente, las sugerencias de este grupo de fanáticos del libre mercado no deberían llamar la atención. A lo largo de los últimos treinta años, los expertos ultra ortodoxos defendieron un conjunto de intereses bien definidos” (Natanson, 2005, p. 14).

Hoy siguen manteniendo un rol protagónico, tanto en la academia como en los medios de comunicación. No les hace mella que la aplicación de sus ideas y políticas nos hayan llevado a la peor crisis

económica y social de la historia argentina en 2002. Ni tampoco que a partir de la hegemonía mundial de sus ideas y las políticas de desregulación aplicadas en el mundo desarrollado a partir de la década de los 70, profundizadas con Reagan y Thatcher en los 80, vueltas a profundizar por los gobiernos “socialdemócratas” posteriores, se haya vivido a partir del 2008 la peor crisis económica y social en el mundo desarrollado desde 1930.

La Ciencia Económica en nuestro país se aprende, enseña, difunde e investiga en una variada gama de instituciones académicas, públicas y privadas, fundaciones y consultoras. Las más relevantes son:

- La Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas, FIEL, fue fundada en 1964 por iniciativa de la Sociedad Rural, la Bolsa de Comercio, la Unión Industrial Argentina y la Cámara de Comercio. Hoy es financiada por grandes empresas del sector bancario, comerciales, “privatizadas”, medios de comunicación y hasta hace poco por algunas AFJP. Sería interesante analizar sus informes científicos respecto de los rebalances tarifarios y a la decisión política de reestatizar el sistema jubilatorio.

- La Fundación Mediterránea fue fundada en 1969 por un grupo de empresarios cordobeses. Comenzó defendiendo las “Pymes del interior” pero su derrotero vinculándose a la política a inicios de los 80 la llevó a convertirse en representante de grandes empresarios argentinos. Su economista estrella ha tenido un rol protagónico en 1980-82, al inicio de la convertibilidad y durante su final.

- El Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina, CEMA, fundado en 1978 por un grupo de economistas formados en Chicago. Se los cataloga como los más ortodoxos, aunque se debería realizar un trabajo muy minucioso para encontrar diferencias importantes entre ellos. En 1995 se creó la Universidad del CEMA dándole una impronta más académica ofreciendo carreras de grado y postgrado.

Estos economistas también conducen varias facultades públicas en distintos puntos del país, el ejemplo más emblemático es la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata,

en donde la Licenciatura en Economía mantiene una línea dentro de la ortodoxia prácticamente sin interrupciones desde su fundación.

También participan en este “proceso de capacitación” de la sociedad argentina una serie de consultoras privadas cuyos referentes son muy conocidos ya que recorren los estudios de televisión muy frecuentemente.

Los economistas que dirigen estas instituciones o se formaron en ellas han tenido y siguen teniendo un rol importante en el sector público. Como “administradores del país” se los puede ubicar ejerciendo cargos relevantes durante las dos “convertibilidades”, 1976-83 y 1991-2001. Pero también participan de una manera “invisible” en las distintas instituciones del estado ya que los profesionales formados en estas instituciones han nutrido los distintos organismos públicos: AFIP, ADUANAS, INTA, BCRA, etc. en los cuales los “mandos medios” responden a esta formación.

Por último, es necesario resaltar que el trabajo de Marcelo Diamand citado, que fue elaborado en 1996 a solicitud del Ministerio de Educación de la Nación con el objetivo de seleccionar los temas que debían formar parte de la enseñanza en el nivel medio del sistema educativo. Diamand alertaba sobre la necesidad de romper con el “proceso de capacitación” llevado adelante por la teoría dominante a la más temprana edad posible.

El autor de estas líneas puede dar crédito de esta situación ya que en 2003 fue convocado por la Dirección General de Escuelas y Cultura de la Pcia. de Bs. As. para realizar una tarea similar; definir los contenidos de cada “Espacio Curricular” de la orientación Economía y Gestión de las Organizaciones del desaparecido Polimodal. La metodología de elaboración de contenidos consistía en una serie de reuniones con los docentes a cargo de esos espacios curriculares a partir de las cuales se fueron confeccionando los contenidos. Pude advertir durante esos intercambios que la mayoría de los docentes enseñaba la teoría dominante creyendo enseñar la ciencia económica.

Las ideas económicas fundantes de la política económica de los países exitosos nunca estuvieron subordinadas al liderazgo intelectual de países más adelantados y poderosos que ellos mismos. Respondieron siempre a visiones auto-centradas del comportamiento del sistema internacional y del desarrollo nacional (Ferrer, 2010, p. 32).

La evidencia empírica muestra que todos los países que se desarrollaron lo hicieron a partir de ideas propias “montadas” en su realidad. ¿Por qué se estudia la teoría dominante como si fuera la Ciencia Económica y no se estudia la teoría estructuralista latinoamericana?

XIV.8 Epílogo Diamantino

Ya hemos visto que una teoría dominante se “instala” en una sociedad y se hace “carne” en ella, que se propaga a través de distintos medios y se hace “sentido común”, que esa teoría se reproduce a través del sistema educativo y que hasta a los rebeldes se les hace difícil desprenderse de ella.

“Tratemos de imaginar –por ejemplo– el esfuerzo que debió significar para la gente educada en la concepción de la tierra plana, que la tierra era redonda y que del otro lado había gente que vivía “con la cabeza para abajo. Un hecho muy importante es que las investigaciones sobre paradigmas se centran en forma casi exclusiva sobre las ciencias exactas y naturales –física, química, astronomía– o sea en las que se consideran las ramas más “científicas” de la ciencia” (Diamand, 1996, p. 121).

¿Pero qué particularidades o especificidades tienen las ciencias sociales? Las ciencias sociales en general y la Economía Política en particular, tienen determinadas características que las diferencian de las ciencias naturales o de las exactas. En las ciencias sociales el objeto de estudio se modifica a medida que transcurre el tiempo y

adquiere características particulares según el lugar. Así, la Economía Política estudia las leyes que rigen la producción y la distribución y las relaciones sociales que de allí se desprenden, por esto, su objeto de estudio es muy diferente si observamos la sociedad helénica del siglo V a.C., la china del siglo XIV, la inglesa del siglo XIX o la norteamericana actual. En cambio el planeta Tierra que estudian los profesionales de las Cs. Naturales siempre fue “redondo”. Es decir, su objeto de estudio es generalmente inmutable y posible de aislar para el análisis.

Además, otro aspecto importante es que el científico social, en este caso el economista, juega un doble rol: por un lado, es el científico que trata de estudiar una realidad, digamos, los aspectos económicos de la sociedad argentina; para ello “toma distancia” de esa realidad, trata de observarla desde afuera, trata de ser lo más objetivo posible. Pero al mismo tiempo forma parte de esa realidad, forma parte del objeto de estudio; tiene sus intereses en esa realidad y observa esa realidad a partir de sus propias ideas, creencias, escala de valores, o sea, desde su ideología. Así, el economista tiene un doble rol, es el científico que estudia un objeto y al mismo tiempo forma parte de él.

En cambio en economía, como en todas las ciencias sociales, los hechos como tales varían. La primera variación es el tiempo. En las ciencias naturales, si la Tierra giraba alrededor del Sol en los tiempos de Ptolomeo, aún sigue haciéndolo. En cambio, David Ricardo escribía sobre una realidad económica totalmente distinta a la actual.(...)

Por otra parte los hechos varían de un país a otro. Mientras las propiedades de la luz son las mismas en los EE.UU. que en la Argentina, la situación política, económica y social es muy diferente. Por lo tanto, lo que es verdad en los EE.UU. no necesariamente lo es en la Argentina”(Diamond, 1996, pp. 121- 122).

Sin embargo, los latinoamericanos tenemos nuestra propia teoría económica, la teoría estructuralista, que se estudia poco o nada en la “academia”, en las universidades públicas o privadas, que se divulga poco o nada a través de los medios de comunicación. Así como no forma parte del sentido común que podamos fabricar un helicóptero, que podamos ser un país industrial, tampoco lo es que podamos ser un país desarrollado. En nuestro país, la teoría dominante es la “Ciencia Económica”, y es de sentido común que somos el granero del mundo y que hay que ser modernos: abiertos al mundo.

Es probable que Marcelo Diamand haya podido comentar: “como decía un amigo, allá por 1948”:

Son bien conocidas las dificultades que se oponen en Latinoamérica a una tarea de esta naturaleza. Acaso la principal de ellas sea el número exiguo de economistas capaces de penetrar con criterio original en los fenómenos concretos latinoamericanos. Por una serie de razones, no se logra suplir su carencia con la formación metódica de un número adecuado de hombres jóvenes de alta calificación intelectual. El enviarlos a las grandes universidades de Europa y Estados Unidos representa ya un progreso considerable, pero no suficiente. Pues una de las fallas más conspicuas de que adolece la teoría económica general, contemplada desde la periferia, es su falso sentido de universalidad.

Mal podría pretenderse, en verdad, que los economistas de los grandes países, embargados en muy serios problemas propios, vayan a dedicar preferentemente su atención al estudio de los nuestros. Conciérne primordialmente a los propios economistas latinoamericanos el conocimiento de la realidad económica de América Latina. Sólo si se llega a explicarla racionalmente y con objetividad científica será dado alcanzar fórmulas eficaces de acción prácticas.

No se interprete, sin embargo, que este propósito está animado de un particularismo excluyente. Por el contrario, sólo se sabrá cumplirlo mediante un sólido conocimiento de las teorías elaboradas en los grandes países, con su gran caudal de verdades comunes. No hay que confundir el conocimiento reflexivo de lo ajeno con una sujeción mental a las ideas ajenas, de la que muy lentamente estamos aprendiendo a librarnos (Prebisch - 1998 - pp. 73-74)

A esta altura de los acontecimientos ya está generalmente aceptado que en el universo no hay “arriba” ni “abajo”, estos conceptos son una construcción humana que indica una situación espacial relativa; la posición de una cosa respecto a una persona. Entonces, ¿dónde está la tierra para cada uno de nosotros? Abajo. Cuando los europeos inventaron el globo terráqueo pusieron a Europa arriba porque, efectivamente, para ellos la tierra está debajo de ellos.

Sin embargo, esto es válido para cada uno de los habitantes del planeta. Un ciudadano japonés, residente en Tokio, tiene la tierra debajo de él y para quienes vivimos en la ciudad de La Plata lo que está arriba es, lógicamente, la ciudad de las diagonales. Entonces, el globo terráqueo que tenemos en nuestra casa está al revés (también están al revés los que están en el sistema educativo). Para estar bien ubicado, tiene que tener arriba a nuestra casa. Esto es bastante sencillo de realizar, es más difícil aplicarlo en la Ciencia Económica. En este terreno, “mirar” la realidad desde nosotros implica una “batalla” contra 200 años de colonialismo cultural. Es que efectivamente no somos plenamente conscientes de que buena parte de lo que pensamos “ingreso” a nuestras ideas sin darnos cuenta y esas ideas fueron engendradas en otros países, con otras realidades y por quienes tenían otros intereses, distintos a los nuestros.

XIV.9 Epílogo Jaurechiano

Para Don Arturo la zoncera “la victoria no da derechos” era el “capolavoro” de la pedagogía colonialista. A esta altura del siglo XXI, después de transcurridos 50 años de su primera edición, parece más recomendable que nunca leer o releer el “Manual de Zonceras Argentinas” de Jauretche.

El manual tiene aportes notables en el campo que nos compete: “La Economía”. De las zonceras económicas comienza con “División Internacional del Trabajo” en donde se explica cómo Alemania pasó de país subdesarrollado a desarrollado y también la “cadena de valor” de la lana producida en Chubut y procesada en Inglaterra, como el descripto de la soja en estas líneas.

Luego el “Milagro Alemán”, que se parece al milagro japonés citado por Schvarzer y “pagaré ahorrando sobre el hambre y la sed de los argentinos” que se parece a la postura de los economistas liberales de nuestro país que “exigían” un pago en efectivo a los acreedores externos para mejorar el, según ellos, “mamarracho” de la propuesta argentina de quita de deuda de 2005.

Seguramente Don Arturo Jauretche comentaría, “como decía un amigo”:

Estos asuntos de economía y finanzas son tan simples que están al alcance de cualquier niño. Solo requieren saber sumar y restar. Cuando usted no entienda una cosa, pregunte hasta que entienda. Si no la entiende es que están tratando de robarlo. Cuando usted entienda eso ya habrá aprendido a defender a la Patria en el orden inmaterial de los conceptos económicos y financieros”... “todo lo que nos rodea es falso e irreal. Falsa la historia que nos enseñaron, falsas las creencias económicas con que nos imbuyeron, falsas las perspectivas mundiales que nos presentan, falsas las disyuntivas políticas que nos ofrecen, irreales las

libertades que los textos aseguran (Raúl Scalabrini Ortiz,
1965, p. 23)

¿Qué opinaría Don Arturo de la consideración generalizada de la “inteligencia” argentina para la cual “La Economía” es la teoría neoclásica? ¿Sobre que esté instalado en la “academia” que algunos hacen ciencia y el resto hacemos política? ¿Cómo caracterizaría Don Arturo a un país subdesarrollado que destine recursos a sus universidades para que éstos sean asignados, “eficientemente”, a “La Economía” para estudiar “las expectativas racionales” y no a Prebisch? ¿A estudiar “gustos homotéticos” y no a Celso Furtado? ¿O estudiar a Heckscher, Ohlin, Samuelson y no a Diamand? Definitivamente: UN CAPOLAVORO.

Bibliografía

ALTIMIR, O. y BECCARIA, L.: «La Distribución del Ingreso en la Argentina».

Serie de Reformas Económicas, N° 40. CEPAL. Noviembre de 1999.

ASTORI, D.: «Enfoque Crítico de los Modelos de Contabilidad Social». Editorial Siglo XXI. México. 7ª Edición. 1988.

AZPIAZU, Daniel; BASUALDO, Eduardo M.; KHAVISSE, Miguel: «El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80». Legasa. 1987.

BANCO MUNDIAL: «Argentina. The surfacing of Argentinian poor: A profile». 1994.

BASUALDO, E: “Deuda Externa y poder económico en la argentina”. Editorial Nueva América. 1987.

BASUALDO, E. y KHAVISSE, M.: «El Nuevo Poder Terrateniente». Editorial Planeta. Buenos Aires. 1ª Edición. 1994.

BASUALDO, E: “Estudios de Historia Económica Argentina”. Editorial Siglo XXI. 2006.

B.C.R.A.: «Estimaciones Trimestrales del Balance de Pagos».

BECCARIA, L.: «Distribución del Ingreso en la Argentina: Explorando lo sucedido desde mediados de los setenta». En Desarrollo Económico N° 123. Oct.-Dic. 1991. Buenos Aires.

BURKUN, M. y SPAGNOLO, A.: «Nociones de Economía Política». Editorial Zavalía. 1988.

CALCAGNO, A.E. y CALCAGNO, A.F.: «El Universo Neoliberal». Editorial Alianza. Buenos Aires. 1ª Edición. 1995.

CALCAGNO, A.E. y CALCAGNO, E.: «La Deuda Externa explicada a todos». Editorial Catálogos. 1999

CASTRO, A. y LESSA, C.: «Introducción a la Economía». Editorial Siglo XXI. 39ª Edición. 1982.

CHANG, Ha-Joon: «Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica». Editorial CATARATA. 2004.

C.E.P.A.L. «Cincuenta años de pensamiento en la C.E.P.A.L.» Textos seleccionados. Volúmenes I y II. C.E.P.A.L. Fondo de Cultura Económica, 1998.

C.E.P.A.L.: «Equidad y Transformación Productiva: Un enfoque integrado». Naciones Unidas. Santiago de Chile. 1992.

C.E.P.A.L.: «La Brecha de la Equidad». Naciones Unidas. Santiago de Chile. 1997.

C.E.P.A.L.: «Setenta años de la C.E.P.A.L. ». Textos seleccionados 1998-2008. Siglo XXI Editores. Buenos Aires, 2010.

CORTES CONDE, R.: «La Economía Argentina en el Largo Plazo». Editorial Sudamericana. Buenos Aires. 1ª edición. 1997.

de PABLO, J.C.: «Incompletísimo Diccionario de Economía». Volumen I y II. Editorial Cronista. Buenos Aires. 1ª Edición. 1992 y 1994.

DIAMAND, Marcelo. «La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio». Desarrollo Económico N° 45, 1972.

DIAMAND, M. «Fundamentos para la selección temática: La Teoría Económica y las especificidades de la economía argentina. En Fuentes para la transformación curricular. Ciencias Sociales». Págs. 107 a 173.- Ministerio de Cultura y Educación de la Nación. 1996.

DILLARD, D.: «Las Teorías Económicas de John Maynard Keynes». Editorial Aguilar. 1971.

DI FILIPPO, A.: «Poder, Capitalismo y Democracia. Una visión sistémica desde América Latina». RIL Editores. Santiago de Chile. 2012.

DORNBUSCH, R. y FISHER, S.: «Macroeconomía». Editorial Mac Graw Hill. Barcelona. 1985.

FERGUSON, C. y GOULD, J.: «Teoría Microeconómica». Editorial F.C.E. Buenos Aires. 1ª Edición. 1977.

FERNÁNDEZ LÓPEZ, M.: «Historia del Pensamiento Económico». Editorial AZ. Buenos Aires. 1ª Edición. 1998.

FERRER A.: «El futuro de nuestro pasado: la economía argentina en su segundo centenario». 1ª ed. Buenos Aires. Fondo de Cultura Económica. 2010.

FERRER, A. : «La Economía Argentina». Editorial F.C.E. Madrid. 13ª Edición 1979.

FERRER A.: «El Capitalismo Argentino». Editorial F.C.E. Buenos Aires. 2ª Edición. 2008.

FERRUCCI, R.: «Instrumental para el Estudio de la Economía Argentina». Editorial Tesis. Buenos Aires. 5ª Edición. 1991.

FISHLOW, A.: «El Estado de la Ciencia Económica en América Latina». Informe 1985. BID. Washington. 1986.

FLOUZAT, D.: «Economía Contemporánea». Editorial Ateneo. Buenos Aires. 1978.

FRIEDMAN, M.: «Ensayos sobre Economía Positiva». Editorial Alianza. Madrid. 1ª Edición. 1967.

FURTADO, C.: «Breve Introducción al Desarrollo». Editorial F.C.E. México. 1ª Edición. 1983.

FURTADO, C.: «Desarrollo y Subdesarrollo». Editorial EUDEBA. Buenos Aires. 5ª Edición. 1969.

FURTADO, C.: «Prefacio a una Nueva Economía Política». Editorial F.C.E. Río de Janeiro. 1976.

FURTADO, C.: «Teoría y Política del Desarrollo Económico». Editorial Siglo XXI. México. 15ª Edición. 1999.

GARCIA, A. : «Cómo Funciona el Sistema Financiero». En Realidad Económica N° 100. Buenos Aires. 1er. bimestre de 1991.

GIARRACCA, N.; APARICIO, S.; GRAS, C. y BERTONI, L.: «Agroindustrias del Noroeste». Editorial La Colmena. Buenos Aires, 1ª Edición. 1995.

GONZALEZ, N. y TOMASSINI, P.: «Introducción al Estudio de las Cuentas Nacionales». Editorial Eudeba, Buenos Aires, 17ª Edición. 1980.

GUILLEN, R.: «La Inflación Argentina Contemporánea». En Realidad Económica N° 92. Buenos Aires. 1er. bimestre de 1990.

HARVEY, David: «Breve historia del neoliberalismo». Editorial Akal. 2007.

GULLO, Marcelo. «La insubordinación fundante». 1a ed. Buenos Aires: Biblos, 2008.

HEREDIA, M.: « El proceso como bisagra. Emergencia y consolidación del liberalismo tecnocrático: FIEL, FM y CEMA». En Pucciarelli, Alfredo (coord.) – Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura. Editorial Siglo XXI. 2004.

HOBBSAWM, E.: «Industria e imperio. Una Historia Económica de Gran Bretaña desde 1750» – Editorial ARIEL S.A. – Barcelona – 1982 – 2º edición.

HEYMAN, D.: «Inflación y Estabilización». Revista de la CEPAL N° 28. Santiago de Chile. 1988.

INDEC: «Encuesta Permanente de Hogares». Varios números. Buenos Aires.

INDEC: «Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares. 1996/97». Buenos Aires. 1997.

JAURETCHE, A. «Manual de Zonceras Argentinas». 1ª ed. Buenos Aires: ediciones Corregidor, 1999.

JEVONS, W.S. (1886): «Letters and Journal of W. Stanley Jevons» incl. en R.D.C. Black y Könekamp (1972): «Papers and Correspondence of William Stanley Jevons», vol. II.

KATZ, C.: «Teorías de la Inflación en Latinoamérica». En Realidad Económica N° 86. Buenos Aires. 1er. bimestre de 1989.

KICILLOFA. «De Smith a Keynes». 1a ed. Buenos Aires: Eudeba, 2010.

- LAJUGIE, J.: «Los Sistemas Económicos». Editorial EUDEBA. Buenos Aires. 14ª Edición. 1981.
- LANGE, O.: «Economía Política». Editorial F.C.E. México. 1966.
- LEFTWICH, R.: «Sistema de Precios y Asignación de Recursos». Editorial Interamericana. México. 2ª Edición. 1975.
- LIST, F.: «Sistema nacional de economía política» – Editorial AGUILAR – Madrid, 1959 – Tercera edición.
- MARSHALL, A. «Principles of Economics». Limited 7º ed. Londres: Mac Millan and Co, 1916.
- MEEK, R.: «Smith, Marx y Después. Diez ensayos sobre el desarrollo del pensamiento económico». Editorial Siglo XXI. Madrid. 1980.
- MINSBURG, N. y VALLE, H. (coordinadores): «Argentina Hoy: Crisis del Modelo». Editorial Letra Buena. Buenos Aires. 1ª Edición. 1995.
- MONTEVERDE, E.: «Concepto e Interpretación de las Cuentas Nacionales». Ediciones Macchi. Buenos Aires. 1ª Edición. 1994.
- NACIONES UNIDAS: «Informe de Desarrollo Humano 1992». Editorial CIDEAL. Madrid. 1992.
- NACIONES UNIDAS: «Informe de Desarrollo Humano 1993». Editorial CIDEAL. Madrid. 1993.
- NACIONES UNIDAS: «Informe de Desarrollo Humano 2000».
- NACLERIO, A., NARODOWSKI, P., y DE SANTIS, G. (Compiladores): «Teoría y Política Macroeconómica. Aplicaciones a la Economía Argentina».- Editorial de la Universidad de la Plata y CIEPYC. 1º Edición. 2007.
- NATANSON, J. «Buenos muchachos. Vida y obra de los economistas del establishment». 1a ed. Buenos Aires: Libros del Zorzal, 2005.
- PEÑA MILCIADES – «Antes de Mayo»,- Ediciones Fichas – 1970.
- PREBISCH, R.: «Capitalismo Periférico: crisis y transformación». Fondo de Cultura Económica. 1ª Edición. Méjico. 1981.
- PREBISCH, R.: «Contra el Monetarismo». El Cid Editor. Buenos Aires. 1976.

PREBISCH, R.: «El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas». En Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL. 1998.

PREBISCH, R.: «Introducción a Keynes». Editorial F.C.E. México. 4ª Edición.

RICARDO, D. «Principios de Economía Política y Tributación. México: Fondo de Cultura Económica. 1959.

ROBBINS, L.: «Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica», México: Fondo de Cultura Económica, 1980.

ROBINSON, J.: «Ensayos Críticos». Editorial Hyspamérica. Madrid. 1984.

ROBINSON J.: «La enseñanza de la economía» – Economic Weekly, Bombay, enero 1960.

ROBINSON, J.: «Relevancia de la Teoría Económica» – 1976.

ROLL, E.: «Historia de las Doctrinas Económicas». Editorial Mac Graw Hill. España. 13ª Edición. 1991.

ROZENWURCEL, G.: «Inflación y Estabilización en la Argentina: El Plan Austral». CEDES. Buenos Aires. 1985.

RUIZVALIENTE, R. y ACEVEDO HERRERA, M.: «Pensamiento Económico. Principales doctrinas». Ediciones de la Universidad. Buenos Aires. 1998.

SAMUELSON, P y NORDHAUS: «Economía». Editorial Mac Graw Hill. España. 13ª Edición. 1991.

SAMUELSON, P y NORDHAUS: «Economía». Editorial Mac Graw Hill. España. 14ª Edición. 1993.

SBATTELLA, J. y Otros: «Origen, apropiación y destino del Excedente Económico en la Argentina de la postconvertibilidad». Buenos Aires: Colihue encrucijadas. 2012.

SCALABRINI ORTIZ, R.: «Bases para la Reconstrucción Nacional». Tomo I. 3ª ed. Plus Ultra. 1965.

SCHVARZER, J.: «La Industria que Supimos Conseguir». Editorial Planeta. Buenos Aires. 1ª Edición. 1996.

SHUSTER, F.: «Explicación y predicción. La validez del conocimiento en Ciencias Sociales» – Editorial CLACSO, Tercera edición – 2005.

SMITH, A.: «Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones». Fondo de Cultura Económica. Edición de Edwincannan, 1958.

SUEEZY, P.: «Teoría del Desarrollo Capitalista». Editorial F.C.E. México. 1945.

SUNKEL, O.: «La Inflación Chilena: Un enfoque heterodoxo». El trimestre económico. XXV.4. México. 1958.

SUNKEL, O. y PAZ, P.: «El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo». Editorial Siglo XXI. México. 1ª Edición. 1970.

SUNKEL, O.(compilador): «El Desarrollo desde Adentro». Editorial Fondo de Cultura Económica. México. 1ª Edición. 1991.

WEATHERFORD, J.: «La Historia del Dinero». Editorial Andrés Bello. Santiago de Chile. 1ª Edición. 1997.

ZALDUENDO, E.: «Economía: Ciencia y Realidad». Editorial Macchi. Buenos Aires. 1980.

ZALDUENDO, E.: «Breve Historial del Pensamiento Económico». Editorial Macchi. Buenos Aires. 2ª Edición. 1994.

El presente texto tiene como objetivo brindar al estudiante que se inicia en las cuestiones económicas una serie de conocimientos básicos sobre la ciencia económica y el sistema económico de un país, considerando algunos de sus problemas principales. En este sentido, se intentan exponer los distintos temas desde lo más elemental y acompañar dichas explicaciones con ejemplos (en particular de nuestro país) que tratan de aclarar cada cuestión. Así, en la Primera Parte se plantea el problema económico que enfrentan todas las sociedades y cómo éstas se organizan para resolverlo y, conjuntamente, el surgimiento de la ciencia económica, con una reseña elemental de los distintos discursos económicos.

La Segunda Parte describe el funcionamiento de un sistema económico, donde se comienza con un sistema sencillo y elemental para ir efectuando incorporaciones que lo acerquen al sistema económico de la sociedad actual. En la Tercera Parte se plantean algunos problemas del sistema económico de Argentina: distribución del ingreso, deuda externa, desempleo, inflación, inserción en el mundo y el desarrollo tratando de reflejar la realidad de los países subdesarrollados. Por último, se incorpora un capítulo dedicado a la Ciencia Económica.

Gerardo Fabián De Santis nació en Chivilcoy, Provincia de Buenos Aires. Es Licenciado en Economía de la Universidad Nacional de La Plata (U.N.L.P.).

Ha efectuado tareas de Investigación en la Comisión de Investigaciones Científicas (C.I.C.) de la Provincia de Buenos Aires y en el Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas (U.N.L.P.) Ha realizado el Curso de Postgrado: Macroeconomía y Política Económica Argentina de la U.N.L.P. y es Profesor de Postgrado de la Facultad de Cs. Jurídicas y Sociales de la U.N.L.P.

Dirige la revista “Entrelíneas de la Política Económica” y es autor y coordinador de libros, entre otros “Introducción a la Economía Argentina”, “Introducción a la Economía; Estructura y Problemas de la Economía Argentina”, “Teoría y Política Macroeconómica. Aplicaciones a la Economía Argentina”, “Capacidades tecnológicas y política Pública a las PyMES. Estado de situación en la Provincia de Buenos Aires en la post convertibilidad”.

Actualmente es Investigador de la U.N.L.P. y es docente en la Facultad de Ciencias Económicas y en la Facultad de Periodismo y Comunicación Social de la U.N.L.P. y de la Universidad Nacional de Arturo Jauretche.