

Hablemos de Economía II



Hablemos de Economía II

Humberto Zambon

EDUCO

Editorial de la Universidad Nacional del Comahue

Neuquén – 2016

Zambón, Humberto

Hablemos de economía II / Humberto Zambón. - 1a ed. -
Neuquén : EDUCO - Universidad Nacional del Comahue, 2016.
300 p. ; 23 x 16 cm.

ISBN 978-987-604-465-3

1. Economía Política. I. Título.
CDD 330

Tapa: Marx, Ricardo y Keynes según Dani Varela (Neuquén, 2016)

EDUCO

Director: Luis Alberto Narbona

Departamento de Diseño y Producción: Enzo Dante Canale

Departamento de Comunicación y de Comercialización: Mauricio Bertuzzi

© 2016 – **EDUCO** – Editorial de la Universidad Nacional del Comahue

Buenos Aires 1400 – (8300) Neuquén - Argentina

Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio,

Sin el permiso de EDUCO.

Dedicatoria

*A la juventud por su natural espíritu crítico y, en especial,
a los integrantes de la Escuela de Economía Política (ESEP)
de la Universidad Nacional del Comahue*

INDICE

CAPÍTULO 1- HABLEMOS DE LOS ECONOMISTAS

1. El primer estudio de economía	15
2. Marx, los clásicos y la actualidad	19
3. Max Weber y la austeridad	23
4. Joseph Schumpeter y el futuro del capitalismo	27
5. Keynes y la moneda internacional	31
6. Piero Sraffa, un “gentelman” italiano	35
7. La sociedad de Mont Pèlerin	39
8. Gary Becker y el capital humano	45
9. Russel y la jornada laboral	49
10. Arghiri Emmanuel y el intercambio desigual	53
11. Hirshman y la matriz social y política de la inflación	57
12. Galbraith y la sociedad de consumo	61
13. John Nash y la teoría de los juegos	65
14. Piketty y el capitalismo contemporáneo	69
15. George Soros y la crisis del euro	73
16. Amartya Sen y la pobreza	79
17. Los Premio Nobel de Economía y uno muy especial	83
18. Jean Tirole, premio Nobel de Economía 2014	89

CAPÍTULO 2- HABLEMOS DE TEORÍA ECONÓMICA

1. El homo economicus	95
2. La teoría del valor	99
3. La escuela clásica de economía	103
4. La ortodoxia económica	107
5. ¿Qué es la heterodoxia en economía?	111
6. Consumo versus inversión	115
7. Crecimiento y ocupación	119
8. ¿Qué es el dinero?	123

9. Emisión de dinero e inflación	127
10. La innovación tecnológica	131
11. Economía y política	135
12. Historia y economía	139
13. Economía y matemáticas	143
14. El capitalismo y los valores	147
15. El sector financiero	151
16. El capitalismo en su laberinto	155

CAPÍTULO 3- HABLEMOS DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

1. Mariano Fraguero, el economista de la Confederación Argentina	161
2. Alejandro Bunge, el inspirador del Primer Plan Quinquenal	165
3. ¿Por qué Perón sigue siendo Perón?	169
4. Historia de la deuda pública argentina	173
5. El capital extranjero y el crecimiento nacional	179
6. El sistema financiero y la necesidad de su reforma	185
7. La restricción externa	189
8. El déficit fiscal	193
9. Los fondos buitres	197
10. La fuga de capitales	203

CAPÍTULO 4- HABLEMOS DE ECONOMÍA MUNDIAL

1. Tiempos interesantes	209
2. El milagro japonés	213
3. Los gansos voladores	217
4. La economía china	221
5. La economía del Japón actual	225
6. El Tratado Transpacífico	229
7. ¿Qué pasa en Europa?	233

8. Grecia y el F.M.I.	239
9. El FMI y el multiplicador	243
10. Luxemburgo y los paraísos fiscales	247
11. Los factores sociales de la crisis	251
12. El precio del petróleo	255

CAPÍTULO 5- HABLEMOS DE POLÍTICA ECONÓMICA

1. La isla de los pingüinos	263
2. El estado de bienestar	267
3. El consenso de Washington, el FMI y la crisis del 2001	273
4. La unidad latinoamericana	277
5. El valor de la igualdad	281
6. ¿Es posible el control de precios?	285
7. ¿Qué es el crecimiento sustentable?	289
8. Sobre el discurso del papa Francisco en Bolivia	293
9. Economía y ciclo político	297

ACLARACIÓN PREVIA

Desde mediados del año 2010 venimos escribiendo semanalmente en el suplemento económico del “Diario de Neuquén” una página titulada, precisamente, “Hablemos de economía”. Con una selección de los publicados entre junio del 2010 y noviembre de 2011 la editorial universitaria EDUCO publicó el primer tomo; ahora, cuatro años después, hemos decidido armar un segundo, con algunas de las notas aparecidas entre diciembre del 2011 y del 2015.

A la redacción original de algunas notas se le hicieron algunos cambios formales, como los tiempos verbales en los temas que en el momento de escritos eran de actualidad, pasando del tiempo verbal presente al pretérito y aclarándose el año a que se refieren, o algún cambio secundario que pareció conveniente para actualizarlo o darle mayor claridad. En algún caso, cuando había más de un artículo sobre el mismo tema, se refundieron en uno sólo para evitar repeticiones. Pero, básicamente, son las notas periodísticas tal como fueron publicadas en su momento.

Los objetivos perseguidos con las notas periodísticas y estos dos libros fueron aclarados en su oportunidad pero volvemos a insistir con ellos; se trata de colaborar modestamente, consciente de lo limitado de nuestras posibilidades, primero en desmitificar la concepción de que la teoría económica ortodoxa es la única verdad científica, creencia arraigada intencionalmente tanto en el plano académico como en el político, con el neoliberalismo, o periodísticamente, tal como se lo presenta ante la opinión pública. El segundo es tratar de presentar los temas económicos en forma fácil y accesible, objetivo que nace en el convencimiento de que en una auténtica democracia participativa todos los ciudadanos deben estar en conocimiento de los mismos y de las consecuencias de las

distintas políticas aplicadas, ya que hacen a la calidad de vida y al futuro de todos los habitantes del país.

Obviamente, ninguno de los objetivos es original. En particular, respecto al segundo, existe una tradición de escribir teoría económica accesible y al servicio de las masas populares, que en nuestro país iniciaron Roberto Scalabrini Ortiz y Arturo Jauretche y donde, indudablemente, hay que incluir a Enrique Silberstein y a muchos otros. Sobre este tema decía Jauretche: “En Economía no hay nada misterioso ni inaccesible al conocimiento del hombre de la calle. Si hay un misterio, reside él en el oculto propósito que puede perseguir el economista y que no es otro que la disimulación del interés concreto a que se sirve”.

Neuquén, enero del 2016

Hablemos de Economistas

EL PRIMER ESTUDIO DE ECONOMÍA

En el siglo XVI afluyó a España una gran cantidad de oro y plata proveniente de América, inicialmente por el saqueo de las civilizaciones preexistentes y, luego, por la explotación de las minas que ya conocían los pobladores nativos. La consecuencia inmediata fue el aumento general de los precios, primero en Sevilla y luego en toda España. Así, en la Europa occidental moderna se conoció el fenómeno de la inflación, fenómeno que, lógicamente, todavía no se llamaba así ni de ninguna otra forma, porque era tan nuevo que todavía no había sido bautizado.

Como hace todo gobierno, el rey de España se preocupó por esta situación y pidió a un grupo de sabios que le explicara qué es lo que estaba pasando. Los sabios se reunieron, pero como no tenían la mínima idea de lo que se trataba, hicieron lo habitual: programaron nuevas reuniones para seguir analizando la situación y continuar escuchándose unos a otros. Pero el rey se impacientó y les conminó a una respuesta concreta; entonces llegaron a la conclusión que se trataba de un complot de los franceses para desquiciar a la economía española. Los sabios, en realidad, no hicieron más que seguir una vieja tradición que aún hoy se mantiene intacta: cuando no sabemos la causa de un mal le echamos la culpa al “otro”, al extraño, al extranjero.

En defensa de los sabios hay que aclarar que en el siglo XVI se estaba en plena transición del conocimiento medieval, cuya única fuente era la lectura y memorización de la Biblia y de los escritos de Aristóteles, a la era moderna y que la revolución ideológica y científica que esta última significó recién se estaba incubando: recuerden que Copérnico murió en 1543, Giordano Bruno vivió entre 1540 y 1600 y que tanto Galileo como Kepler nacieron en la segunda mitad del siglo.

De todas formas, las mentes inquietas de la época no quedaron satisfechas con la solución propuesta por los sabios.

Durante mucho tiempo se pensó que el primero en dar una respuesta racional al tema y, por lo tanto, ser el pionero en los estudios económicos, había sido el francés Jean Bodin (1530-1596), conocido en español como Juan Bodino. Fue un destacado jurista y filósofo político que, aunque se mantuvo dentro del catolicismo, fue un crítico de la política papal; también se lo conoce por su defensa del mercantilismo (“Los libros de la República” de 1576) y es interesante recordar que al morir dejó escrito e inédito un diálogo entre supuestos representantes de las distintas religiones, incluyendo al judaísmo, al islam y a la teología natural, con la conclusión que era no sólo posible sino necesario vivir en concordia. Cinco siglos después Bodino sigue teniendo razón.

En 1568, en un escrito titulado “La respuesta a Malestroit”, fundamentó la relación entre el nivel general de precios con la cantidad de moneda en circulación, lo que fue considerado como la fundación de la teoría cuantitativa de la moneda.

Sin embargo, el trabajo de Bodino no fue el primero. Se le adelantó en doce años el español Martín de Azpilcueta (1491-1586), conocido como el “doctor navarro”. Fue un teólogo que estudió en España y en Francia, llegando a ser profesor de derecho canónico en Toulouse, en Salamanca, donde vivió catorce años de fructífera labor intelectual, y en Portugal; luego fue consejero real en España y asesor papal en Roma, donde murió a los 95 años de edad. En 1598 se publicaron en Venecia sus obras completas.

En el “Comentario resolutorio de usuras” aparecido en 1556 desarrolló la primera explicación racional de la relación entre el valor de la moneda y el nivel general de precios, así como de la paridad del poder adquisitivo del dinero en los cambios

internacionales; escribió: “la moneda de oro, por su particular falta, puede valer más de lo que valdría si hubiese abundancia de ella”. Con respecto al nivel de precios decía, en la particular grafía de la época, que *“En las tierras do ay gran falta de dinero, todas las otras cosas vendibles, y aun las manos y trabajos de los hombres se dan por menos dinero que do ay abundancia del; como por la experiencia se vee que en Francia, do ay menos dinero que en España, valen mucho menos el pan, vino, paños, manos, y trabajos; y aun en España, el tiempo, que avia menos dinero, por mucho menos se davan las cosas vendibles, las manos y los trabajos de los hombres, que despues que las Indias descubiertas la cubrieron de oro y plata. La causa de lo qual es, que el dinero vale mas donde y quando ay falta del, que donde y quando ay abundancia”*.

Además, defendió la existencia del interés en los préstamos e introdujo conceptos novedosos que hoy son de uso común y que conocemos como valor nominal y valor actual de los créditos. Lo que ocurría es que en la Edad Media europea quienes pedían prestado era por necesidad (pérdida de cosechas, hambrunas, grandes desgracias) por lo que al cobro de intereses se lo consideraba un pecado mortal; en los tiempos de la modernidad las cosas habían cambiado, y quienes solicitan préstamos en general lo querían para financiar excursiones de conquista o aventuras comerciales, esperando ganar mucho dinero; en estas condiciones, el cobro de intereses era lógico y era lo que defendía Azpilcueta.

Es probable que durante el período de docencia de Azpilcueta en Toulouse se hayan conocido con el joven Bodino y el primero le haya transmitido las ideas que venía elaborando sobre el famoso problema de los precios en España, pero no hay prueba de ello y solo especulaciones de algunos biógrafos.

Lo único cierto es que el primer trabajo moderno de economía que se conoce fue escrito en idioma castellano, nuestro rico idioma materno, y no en inglés, como podría suponer

cualquier joven que empieza a estudiar economía. Una verdadera satisfacción para todos nosotros.



MARX, LOS CLÁSICOS Y LA ACTUALIDAD

Carlos Marx fue uno de los economistas del siglo XIX de mayor influencia y, aunque parezca mentira, porque se trata de un pensador fallecido hace 129 años, sigue siéndolo en la actualidad. Permanentemente hay nuevas ediciones de sus libros y, especialmente en Europa, aparece en los listados de autores de no ficción más vendidos. Hobsbawm (en el libro **Como cambiar el mundo**, 2011) señala que, por una encuesta de la BBC y otros indicadores, resulta ser junto con Darwin y Einstein uno de los intelectuales más influyentes de la actualidad, más que Adam Smith y Freud. Recuerden que en el año 2008, cuando empezaba la actual crisis financiera, las cámaras de televisión de todo el mundo reprodujeron la imagen de un manifestante en pleno Wall Street con un cartel que decía, aproximadamente, así: “Al final, Marx tenía razón”. La sorprendente previsión de este autor sobre el desarrollo concentrado y globalizado del capitalismo y de las crisis económicas como inseparables del mismo, así como la crítica generalizada al actual sistema de producción y de propiedad, son las razones que explican el interés que hoy despierta su pensamiento.

Marx estudió economía como autodidacta y básicamente lo hizo de la obra de David Ricardo; su análisis parte de ahí, criticando aspectos, reelaborando conclusiones y avanzando en la comprensión de la realidad: no en vano había transcurrido aproximadamente medio siglo de evolución histórica entre ambas obras. Esto explica las coincidencias de método y del “núcleo duro” de los temas tratados, así como las diferencias entre ambos. Para que no queden dudas de la influencia de Ricardo se puede recurrir a la **Historia Crítica de la Plusvalía** de Marx, que publicara Kautsky después de la muerte del autor, que reúne las notas y comentarios que Marx escribía mientras estudia a los

distintos autores, y que se convirtió en una historia del pensamiento económico de la primera mitad del siglo XIX, el 44% del texto está dedicado a Ricardo (432 páginas sobre 981 totales de los dos tomos, incluyendo introducción, índices, etc., de la edición de Cartago, 1956).

Entre las principales coincidencias hay que señalar, primero, que para ambos la economía debe explicar el funcionamiento social, es decir, como se producen los bienes finales y los insumos para continuar la producción en forma continua, produciendo bienes y, al mismo tiempo, reproduciéndose a sí mismo como sistema, asegurándose su permanencia en el tiempo; es lo que se denomina el carácter circular de la economía. En segundo lugar está la importancia que se le da a la distribución del producto y, por lo tanto, al papel que juega los intereses de las distintas clases sociales. Finalmente, y es fundamental, la aceptación de la concepción del valor-trabajo, que “es la gran significación histórica de Ricardo para nuestra ciencia”, según escribió Marx en **Historia crítica de la plusvalía**.

Hay otra coincidencia importante, que es el método. Ambos autores, y todos los economistas clásicos, usaban lo que podríamos llamar abstracto-deductivo: se parte de la realidad, se buscan los elementos y relaciones esenciales y se abstrae, es decir, se suspende, se pone entre paréntesis, todo lo demás: “En el análisis de las formas económicas ni el microscopio ni los reactivos químicos son útiles. La fuerza de la abstracción debe reemplazar a uno y a otros” escribe Marx en el Prefacio del Capital. Luego se va bajando el nivel de abstracción, de forma tal que, mediante aproximaciones sucesivas, paso a paso, se va tomando en cuenta cada vez mayor cantidad de fenómenos reales. Lógicamente, siempre chequeando los resultados con la realidad. La práctica, la experiencia histórica, dirá de la corrección del razonamiento o, en

otras palabras, es el criterio de verdad. En una **Introducción a la Crítica de la Economía Política** que escribió en 1857, que permaneció inédita y Kautsky publicó en 1903, Marx sostiene que la abstracción es necesaria para evitar una representación caótica del conjunto y que permite, en un momento posterior, llegar a una reconstrucción de la realidad concreta.

Pero también las diferencias son importantes. En el último trabajo citado, Marx señala que la abstracción debe estar referida a las características de cada situación histórica; es decir, subraya el carácter histórico del método de producción capitalista y esto le permite criticar a Adam Smith y Ricardo, quienes a esas determinaciones históricas le asignaron un carácter natural y eterno. Otra diferencia importante corresponde al papel del progreso técnico; para Smith y Ricardo, a fines del siglo XVIII y comienzo del XIX, la revolución industrial aparecía como una anomalía que interrumpía un curso histórico de crecimiento casi nulo, de forma tal que suponían que el estancamiento volvería a aparecer en cualquier momento. Cincuenta años más tarde se podía apreciar el cambio cualitativo que significó la llegada del capitalismo industrial y, entonces, Marx desarrolló el primer modelo que lo explica y muestra como el progreso técnico, la revolución permanente de los medios de producción y el crecimiento explosivo de los bienes producidos son inherente al sistema, lo mismo que la crisis periódicas que lo acompañan cíclicamente.

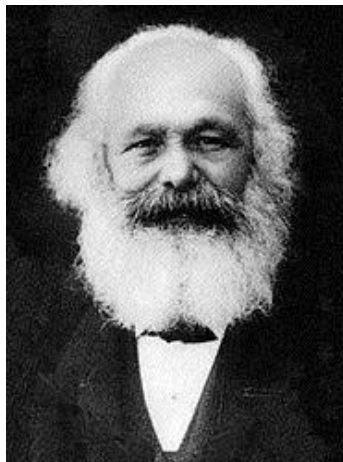
Hay muchas otras diferencias como, por ejemplo, la teoría del salario que en Ricardo está asociado a la teoría de la población de Malthus y al nivel de subsistencia biológica, mientras que para Marx ese nivel está determinado social e históricamente.

También hay que tener en cuenta que Marx no fue sólo economista sino que intentó una interpretación del mundo en su conjunto, como una totalidad que es, simultáneamente, histórica,

política, económica, científica y filosófica; es una visión unitaria y no una simple interdisciplinaridad.

Como suele ocurrir con todos los grandes pensadores de la historia, su obra admite más de una lectura, muchas veces antagónicas. Inclusive ha habido interpretaciones cuasi religiosas que han discutido airadamente por la posesión de “la verdad”. Galbraith decía, irónicamente, que “ha sido reconocido el derecho de cada estudioso marxista de leer en Marx el significado particular que él prefiere y tratar a todos los demás con indignación”.

Habría que recordar que, según contó el propio Federico Engels –su *alter ego*- en una carta de 1890, el Marx maduro sostuvo que “por lo que a mí respecta, yo no soy marxista”. En realidad hoy, después de la implosión soviética y del fracaso de la social-democracia europea, nadie puede autoasignarse el carácter de poseedor de la verdadera interpretación y se abre un amplio campo para la reflexión, discusión y profundización de sus investigaciones e ideas.



MAX WEBER Y LA AUSTERIDAD

Max Weber (1864-1920) fue un destacado filósofo con interés intelectual en las más diversas disciplinas, especialmente la historia; es considerado uno de los fundadores de la sociología y de la ciencia política moderna (es muy conocido su análisis del estado como el sujeto que ejerce el monopolio de la violencia y de los medios de coacción). Uno de sus libros más populares es “La ética protestante y el espíritu del capitalismo”, publicado inicialmente en 1905 (hay una versión en castellano del Fondo de Cultura Económica del año 2003), donde desarrolla la tesis de que la religión protestante (especialmente en las enseñanzas de Calvino y en la ética puritana) han influido en el origen y desarrollo del sistema capitalista.

Empecemos por el principio. El excedente económico se define como la diferencia entre el producto realizado por una sociedad durante un cierto lapso y lo utilizado para la subsistencia de los productores. La aparición de ese excedente significa el origen de la civilización (hay personas liberadas de la necesidad de trabajar para lograr la subsistencia cotidiana propia y de su descendencia), que pueden dedicarse a la labor intelectual, el arte y a la organización de la sociedad, generando las normas y la fuerza coactiva para mantener el sistema produciendo bienes y reproduciéndose a sí mismo. Históricamente el destino que se dio al excedente económico fue el consumo de las clases privilegiadas; inclusive, cuando el excedente creció, se destinó a otros fines no productivos, como la construcción de pirámides en la civilización egipcia o maya, o grandes templos, como las catedrales medievales.

Que la mayor parte del excedente se destine a ser acumulado productivamente, es decir, que en lugar de ser consumido se convierta en medios de producción de más bienes que, a su vez,

servirán para producir más y más bienes, aumentando a tasas crecientes el total producido, surge por primera vez en la historia con el capitalismo, mercantil primero e industrial después.

La decisión colectiva de no consumir el excedente sino acumularlo no es algo natural sino requiere un profundo cambio social. Como escribió Weber: “Para que una forma de vida bien adaptada a las peculiaridades del capitalismo pueda superar a otras, debe originarse en algún lugar, y no solo en individuos aislados, sino como una forma de vida común a grupos enteros de personas”.

Para Weber el espíritu del capitalismo moderno está en la búsqueda racional de ganancias económicas. Por su parte, en la religión protestante se siente como un deber el trabajo y el cumplimiento de sus obligaciones profesionales, que son una forma de agradar a Dios. Según parece, la palabra “profesión” se utiliza por primera vez en la traducción luterana de la Biblia y la preocupación por el desarrollo profesional y por la realización de trabajo es una forma de evitar la duda religiosa, racionalizando la vida moral.

Es conocido el debate entre libre albedrío y predestinación que se da tanto en el seno del cristianismo como en el mahometanismo y otras religiones. El calvinismo y las iglesias puritanas adoptan el segundo y en su versión común creen que Dios ha determinado quienes se salvan y quienes se condenan; una señal de ser “elegido” es el éxito en la vida, lo que incluye los aspectos materiales, y que, por su parte, genera una serie de obligaciones para agradecer esa distinción: el cuerpo es una especie de altar por lo que debe mantenerse limpio y puro y se deben cumplir las obligaciones de contracción al trabajo y de austeridad. El hombre se debe preocupar por el porvenir pero, a la vez, debe rechazar el goce de la vida y todo tipo de ostentación, generándose así una ética ascética y un sujeto austero, que encaja perfectamente con las necesidades del capitalismo naciente de hombres

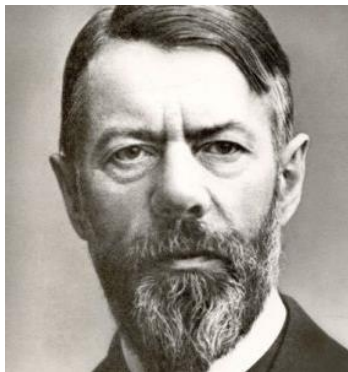
emprendedores y ahorrativos, que acumulen productivamente el excedente económico.

No todos los autores coinciden con la causalidad que presenta Weber; para algunos la relación es la inversa: que fueron las necesidades del capitalismo naciente las que generaron, como expresión ideológica, al movimiento protestante. Inclusive existe una razón más material que ideológica que abona esa íntima relación entre ambos. Como “la iglesia romana era (...) en todo el continente europeo el más grande propietario territorial y el principal sostenedor del régimen territorial” (Sergio Bagú “Economía de la sociedad colonial”, pg. 43), la confiscación de los bienes eclesiásticos en los países reformados fue una de las fuentes de la acumulación primitiva de capital que dio lugar al nuevo sistema capitalista.

Lo cierto es que la cultura de la austeridad se impuso en esos pueblos y se mantiene en el tiempo, aunque no es un rasgo exclusivo de los protestantes sino que se da también en otras civilizaciones, como la japonesa o la judía. La austeridad, al favorecer la acumulación del excedente, dio un importante impulso al capitalismo naciente. Pero con el capitalismo maduro esta cultura pasó a ser una traba para su desarrollo, ya que un problema que le aqueja es la insuficiencia de demanda: mantener en funcionamiento el sistema con producción creciente de bienes requiere también compradores en crecientes cantidades (ojo, no basta la necesidad; el capitalismo precisa de “necesidades” reales o ficticias, pero con poder de compra). Por ejemplo, la baja tasa de crecimiento económico del Japón a partir de los años '90 se asigna al exceso de ahorro que impone la cultura nipona.

Inclusive, las dificultades que encuentra Europa para sobrellevar la crisis actual sería consecuencia del concepto de austeridad de la cultura germánica que se pretende imponer como

política económica. El premio Nobel Joseph Stiglitz, en una disertación en Buenos Aires, sostuvo que “demasiados países respondieron a la crisis con políticas de austeridad. (...) Europa está confundida con este tema de la austeridad. Generan un problema de falta de demanda agregada. Si recorta gastos el gobierno, baja la demanda y sube el desempleo. Como baja la producción, bajan los ingresos. La austeridad vuelve lenta a la economía.” Y luego precisó que “Uno de los problemas en Europa y Argentina es que muchos de los economistas ortodoxos creen que la única forma de enfrentar la crisis es con más austeridad. Son como los doctores medievales que creían en la purgación de sangre y cuando eso no funcionaba volvían a purgarlos. La austeridad no funciona y la respuesta es aplicar reglas fiscales más duras. Los economistas que fueron escuchados promovían la austeridad, pero la gente escucha las cosas que quiere escuchar. No debería culparse demasiado a los economistas ortodoxos. También existen otros economistas que afirman que ninguna economía se recuperó a través de la austeridad”.



JOSEPH SCHUMPETER Y EL FUTURO DEL CAPITALISMO

Joseph Schumpeter (1883-1950) fue un pensador austriaco que es considerado, luego de Keynes, el economista más influyente y respetado del siglo XX. Una vez recibido se dedicó a la docencia en Viena y al finalizar la primera guerra, en 1919, fue nombrado ministro de finanzas de Austria. Cuando irrumpió el nazismo emigró a Estados Unidos y allí enseñó en Harvard a partir de 1932 y hasta su muerte.

Escribió cuatro libros que tuvieron trascendencia en su momento: “Teoría del Desarrollo Económico” (1912), “Los ciclos económicos” (1939), “Capitalismo, Socialismo y Democracia” (1942) e “Historia del análisis económico”, que fue editado como obra póstuma en 1954, y que sigue siendo muy consultado en los ambientes académicos.

En la primera de sus obras sostiene que una economía dinámica, en desarrollo, es aquella en la que aparece el empresario; en primer lugar hay que aclarar que utiliza el término “empresario” con un significado distinto a al habitual: no se trata de una profesión ni representa una clase social; *empresario* es el que cumple la función de innovador y, en general, nadie lo es en forma permanente sino que puede serlo en un momento dado; se trata de una persona de iniciativa, sea capitalista o asalariado, que es **innovador**.

Para Schumpeter el *empresario*, que reitero, es el innovador, obtiene nuevas combinaciones que pueden ser: 1- fabricación de nuevos bienes; 2- Introducción de nuevas técnicas productivas; 3- Conquista de nuevos mercados; 4- Obtención de nuevas fuentes de materias primas; 5- Encontrar nueva organización económica de producción como, por ejemplo, realizar una fusión empresarial para

dominar el mercado. Aclara que la innovación es distinta al invento o a la idea novedosa; el invento es un logro tecnológico mientras que la innovación es económica: es la utilización económica del invento o de la idea y esto es realizado por el empresario y no por el técnico (independientemente que puede darse que el técnico sea también empresario). El móvil del empresario es la obtención de ganancias.

Toda la obra aparece como una apoteosis del empresario. Sin embargo creía que la función perdía importancia: la humanidad se acostumbraba a las innovaciones continuas y cada vez se requería cualidades menos relevantes, produciéndose una democratización o burocratización de la función.

En el segundo libro analiza los ciclos económicos. Considera que existen tres tipos de ciclos superpuestos: el generalmente aceptado, que dura unos 10 años y que él denomina de Juglar; uno largo, de unos 45 años, que llama de Kondratieff y uno muy corto, el de Kitchin, de aproximadamente 40 meses. Para Schumpeter los ciclos son inherentes al sistema: una innovación, o varias de ellas, genera un período de expansión, con una ola de inversiones y con especulación en alza, donde todo el mundo se endeuda para invertir o para adelantarse al aumento de los precios, hasta que viene la crisis y una ola de pesimismo que lleva a la depresión. El ciclo es un proceso por medio del cual el capitalismo cumple su función de traer el progreso técnico y económico.

El tercero de sus libros, “Capitalismo, socialismo y democracia”, dio lugar a múltiples debates en su época, en los años posteriores a la segunda guerra. Según aclara el autor, es el resultado de cuarenta años de investigación y lecturas. Comienza con un análisis crítico pero serio de los trabajos de Marx; en la segunda parte comienza con la pregunta “¿Puede sobrevivir el capitalismo?” a lo que él mismo responde “no creo que pueda”. Y

esto se debe porque, según Schumpeter, la función del empresario tiende a desaparecer; el progreso técnico depende cada vez más de equipos especialistas asalariados que trabajan por encargo, por lo que el progreso económico tiende a despersonalizarse y automatizarse. En la empresa moderna no hay más que directores, que son empleados, y accionistas que se sienten ajenos a la empresa e, inclusive, desconfían de los administradores; nadie tiene la actitud de propietario y, por lo tanto, nadie finalmente defiende a la empresa; se asiste a la descomposición del sistema, con el abandono de la moral puritana y los valores burgueses de sus orígenes.

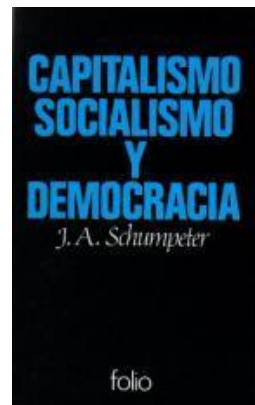
Para Schumpeter lo que viene es el socialismo. Evita la crítica fácil, por ejemplo la disyuntiva de democracia o socialismo habitual en su época: para él resulta claro que tanto el capitalismo como el socialismo pueden funcionar en dictadura o democracia. De todas formas Schumpeter no quiere al socialismo, lo dice expresamente, pero cree que es inevitable.

Como él mismo dice, puede darse cuatro combinaciones respecto a querer o no al socialismo y de creer o no que es inevitable. Él se inscribe expresamente en no quererlo pero estar convencido de su inevitabilidad. Distinto a la mayoría de los obreros alemanes y austriacos de principios del siglo XX, que compartían el criterio de necesidad histórica y, además, querían que así fuera; según el filósofo alemán Walter Benjamín, que murió trágicamente enfrentando al nazismo, esta posición es la que produjo más daño al movimiento obrero porque, si lo que aspiro viene solo, por peso de la historia, ¿para qué voy a luchar para que llegue?

Por el contrario, la mayoría actualmente parece no creer en la inevitabilidad histórica del socialismo, independientemente de compartir o no sus principios y objetivos. Por ejemplo, el inglés Terry Eagleton, que coincide con la tesis de Schumpeter de la caída del capitalismo por obra de sí mismo: “No hace falta el socialismo

para que colapse el capitalismo, sólo hace falta el capitalismo mismo”, cree que no está definido en absoluto como será el post-capitalismo: “Hace falta el socialismo, o algo parecido, para que el sistema pueda ser derribado sin que arroje a todos a la barbarie. Y por esto es que las fuerzas de la oposición son tan importantes: para resistir tanto como sea posible el fascismo, el caos y el salvajismo que seguramente surgirán de una crisis mayúscula del sistema”.

En resumen, Schumpeter con su libro generó un intenso debate. Hoy parece claro que el capitalismo no es eterno como no hay nada eterno en lo natural, humano o social, tal como lo muestra la historia y la sucesión en el tiempo de modos de producción distintos. Tampoco la historia está predeterminada; la hacen los hombres, en escenario y circunstancias dadas. Es decir, el futuro está en nuestras manos y, como en mucha literatura contemporánea, el final está abierto.



KEYNES Y LA MONEDA INTERNACIONAL

A la finalización de la Segunda Guerra Mundial surgió Estados Unidos como la gran potencia: con su industria intacta era el principal acreedor mundial y tenía casi el 80% de las reservas de oro, que en el pasado había sido utilizado como moneda internacional; la segunda potencia era la Unión Soviética, lo que daba lugar a un mundo bipolar y en competencia. Para fijar las líneas de ese nuevo ordenamiento mundial se realizaron las conferencias de Yalta y de Postdam.

En general, la dirigencia mundial tenía como objetivo la reconstrucción de un mundo destrozado y evitar que se repitieran las condiciones que dieron lugar a las dos guerras mundiales: por un lado el desmantelamiento del sistema colonial (la primera guerra fue originada por la redistribución de los territorios dominados) y, por el otro, evitar una nueva crisis económica como la de 1929, que llevó en los años '30 al cierre de las economías desarrolladas, la carrera armamentista y, finalmente, a la segunda guerra. Así nacieron las Naciones Unidas y una red de instituciones internacionales que caracterizaron a la nueva era histórica.

En ese marco, en julio de 1944 se reunió la Conferencia de Bretton Woods (Estados Unidos) con el fin de delinear las condiciones económicas para el mundo durante la postguerra. Allí se crearon instituciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco de Reconstrucción y Fomento, que luego se convertiría en el Banco Mundial.

Keynes, que encabezaba la delegación de Gran Bretaña, propuso la creación de una moneda internacional, el “bancor”, que era una unidad de cuenta (es decir, no tendría existencia real sino solamente contable). El valor del bancor estaría dado por una canasta de 30 productos básicos, lo que aseguraría la estabilidad de

los precios internacionales y, una idea fundamental, los países acreedores pagarían una especie de impuesto por sus acreencias, lo que originaría incentivos para incrementar en ellos las compras en los países deudores y así nivelar las balanzas comerciales de todos los países. Un factor para procurar un desarrollo equilibrado a nivel planetario.

Estados Unidos había estudiado previamente un proyecto similar (el “unitas”) y lo había desechado, prefiriendo potenciar a su propia moneda como patrón universal. Finalmente primó el poder de Estados Unidos y de la conferencia salió un sistema de cambio fijo de las distintas monedas respecto al dólar, manteniendo éste una paridad de 35 dólares la onza de oro (un valor desactualizado, anterior a la guerra). De hecho el dólar se convirtió en la moneda internacional y Estados Unidos obtuvo el enorme poder que significa convertirse en el emisor de la moneda internacional (un equivalente al sueño de los alquimistas medievales de convertir cualquier metal en oro, símbolo de la moneda mundial).

El sistema monetario de Bretton Woods duró hasta 1971, fecha en que el presidente Nixon decretó unilateralmente la inconvertibilidad del dólar. Es que Estados Unidos había emitido tal cantidad de dinero que formaba parte de las reservas monetarias del resto del mundo que hubiera sido imposible su conversión en oro.

A partir de entonces comenzó otra etapa histórica en la que todavía no se encontró el sustituto al dólar como moneda internacional. Desde aquella fecha, pero especialmente en los últimos años, el dólar ha ido perdiendo importancia como unidad de reserva monetaria mundial y como referente del comercio internacional. Hace diez años el 70% de las reservas monetarias en los bancos centrales del resto del mundo estaba en dólares, cifra

que hoy es menor al 60%; en esa década las transacciones a nivel mundial pasaron del 80% en dólares al 56% en el año 2012. Actualmente China y Japón usan sus respectivas monedas (yuanes y yenes) para su intercambio, unos 400 mil millones de dólares anuales, lo mismo que han acordado los países del Mercosur para su comercio regional o China con India, Brasil, Rusia y nuestro país, entre otros.

Es que Estados Unidos es un país muy endeudado, con un déficit público que en 2012 alcanzó el 7% del PBI y con un déficit comercial de 540 mil millones de dólares en el mismo año. En pocos años su base monetaria se ha cuadruplicado (política de “dinero fácil”) lo que ha generado dudas respecto al futuro de esa moneda.

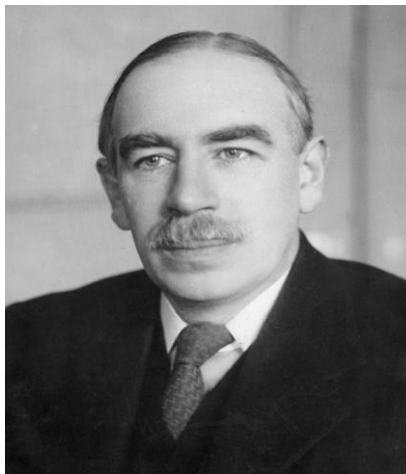
El 18 de marzo de 2009 el Gobernador del Banco de China alabó al proyecto del “bancor” propuesto 65 años antes por Keynes y propuso que los Derechos Especiales de Giro (DEG), que emite el FMI, fueran utilizados como reserva mundial. También en ese año un grupo de economistas de las Naciones Unidas planearon la necesidad de crear una moneda internacional, lo que fue ratificado por un informe del FMI (del año 2010), que propone directamente abandonar al dólar como reserva internacional.

Hoy hemos acumulado mucha experiencia a partir de Breton Woods. Por ejemplo, si se aplicara el impuesto propuesto por Keynes a los saldos comerciales acreedores posiblemente no se habrían producido los enormes desequilibrios comerciales que presentan a China, Japón y Alemania con saldos positivos, por un lado, y Estados Unidos, por el otro, con enorme saldo negativo, lo que va a resultar finalmente insostenible.

Otra experiencia importante lo da la Unión Europea; allí el antecesor del Euro fue el ECU, una moneda de cuenta cuyo valor

resultaba de una canasta de las principales monedas europeas, lo que permitía el reajuste interno de los tipos de cambio nacionales que, de no haber sido sustituido por el euro como moneda real, hubiera evitado los grandes desequilibrios que actualmente ponen en peligro la subsistencia misma de la Unión. También el ASEAN (Asociación de Naciones del Sur Este Asiático) utilizan exitosamente para sus relaciones comerciales una unidad de cuenta constituida por una canasta de monedas que se actualiza anualmente.

La crisis económica actual, las inequidades en la distribución del ingreso a nivel planetario, así como el crecimiento anormal del sector financiero internacional, asociado a la ilegalidad mediante la utilización de los paraísos fiscales, requieren de un nuevo ordenamiento internacional con una unidad monetaria que facilite al intercambio mundial, que sigue creciente a una tasa mayor que el producto real. Todo parece indicar que en los próximos años surgirá una nueva moneda internacional. Para esto, el proyecto del “bancor” de Keynes, de 1944, tiene mucho para enseñar.



John M. Keynes (1883-1946).

PIERO SRAFFA, UN “GENTLEMAN” ITALIANO

Piero Sraffa nació en Turín en 1898. De joven conoció en su ciudad natal a Antonio Gramsci, uno de los teóricos políticos más importantes del siglo XX, y fue su compañero de lucha y de trabajo en el “L’OrdineNouvo”. A raíz del avance fascista, en 1927 emigró a Gran Bretaña y allí se relacionó con Keynes, publicó artículos en la revista que este dirigía y, con su amparo, entró a trabajar como docente e investigador de la prestigiosa universidad de Cambridge, donde falleció en 1983.

Mantuvo con Gramsci una gran amistad y permanente correspondencia. Inclusive, entre 1929 y 1937, años en que éste estuvo encarcelado en Italia, fue uno de los pocos contactos externos. Después de la guerra participó en la edición de “Cartas de la cárcel”, el conocido libro de Gramsci.

Por recomendación de Keynes se le asignó la responsabilidad de editar las obras completas de David Ricardo, con la introducción crítica y las notas correspondientes. Realizó un trabajo minucioso y exhaustivo, que comenzó en 1930; cuando estaba por finalizarlo, en 1943, se descubrió un nuevo archivo con material hasta entonces desconocido. El trabajo se terminó en 1955 con la publicación del último volumen. Los veinticinco años dan una idea de la magnitud de la tarea y de la rigurosidad con que la encaró.

En 1960 publicó su libro “Producción de mercancías por medio de mercancías”. Según un prefacio inédito (encontrado en los archivos de Cambridge) empezó a trabajar en él en 1925; es decir, estuvo 35 años en esa tarea, en gran parte en forma simultánea a la edición de las obras completas de Ricardo.

Según el estudioso Massimo Pivetti, en esos 35 años Sraffa produjo unos 1.600 documentos de varias páginas que incluyen el

material preparatorio, los borradores y versiones preliminares de ese libro, que se encuentran en los archivos del Trinity College de Cambridge. Todo ese material fue comprimido en un libro pequeño de tamaño (la versión en castellano, publicada por Oikos-Tau de Barcelona, tiene –con prólogo y apéndices- un total de 137 páginas) lo que da una idea de lo concentrado y denso de su desarrollo. Está escrito en lenguaje muy escueto y con muchas ecuaciones matemáticas, lo que lo convierten en un texto difícil de seguir.

La obra tiene dos objetivos: por un lado es una crítica a la teoría marginalista o neoclásica y, por el otro, procura volver al enfoque clásico, cubriendo algunos puntos oscuros o irresueltos y dando rigurosidad a su exposición. Como toda la producción clásica, gira en torno al excedente económico: la producción, circulación, distribución entre las clases sociales y destino o utilización del mismo.

Demuestra que la distribución del ingreso no queda determinada por la producción, como pretende la escuela neoclásica, sino que tiene un grado de autonomía; un ejemplo concreto de lo que esto significa lo da el hecho que en una sociedad puede estar determinado el nivel de producción y ocupación y, sin variar estas condiciones, haber una lucha distributiva entre capital y trabajo que se manifiesta como inflación.

La teoría del salario ha ido variando en el tiempo. En Ricardo quedaba fijado por el nivel de subsistencia del trabajador (llegaba a esta conclusión basándose en la teoría de la población de Malthus) mientras que para los neoclásicos estaba fijado por la productividad marginal del trabajo. La determinación autónoma o no del salario real tiene gran importancia porque está indicando la posibilidad o no de poder modificarlo mediante lucha sindical y

política. Esto dio lugar a una importante polémica teórica en el movimiento obrero durante el siglo XIX: para el dirigente alemán Ferdinand Lasalle existía una “ley de bronce” que lo mantenía en el mínimo de subsistencia, mientras que Carlos Marx defendía el carácter social y variable en el tiempo de ese nivel y, por lo tanto, reivindicaba la posibilidades de la lucha para lograr su mejoría.

Sraffa demostró que al salario real lo compone el nivel de subsistencia, concepto variable históricamente, más una participación en el excedente económico. Esto permite explicar sus variaciones, por ejemplo el crecimiento salarial en todo el mundo durante el período 1945-1975, y también su baja, como se dio en nuestro país a partir de 1976 y hasta comenzado el siglo XXI, debido, entre otros factores, al debilitamiento sindical, la flexibilización laboral, la desocupación y la creación de puestos de trabajo de poca calidad y de rotación creciente.

También demostró, entre otras cosas, que el precio de equilibrio de los bienes, si no existe ganancia, es igual a la suma de los tiempos de trabajo directo e indirecto insumidos, lo que es una reivindicación de la teoría-valor de los clásicos.

Independientemente de su aporte teórico, en lo que coinciden todos los que lo conocieron y sus biógrafos es en resaltar la calidad personal de Sraffa: hombre de palabra, culto, honesto y amigable. Sobre esto hay una linda anécdota: contaba Michal Kalecki que cuando llegó a Inglaterra deseaba conocer al “verdadero caballero inglés” y que, luego de todos los años que vivió allí, solo logró encontrar dos ejemplares de esa famosa especie: a Piero Sraffa, italiano, y Maurice Dobb, inglés, pero comunista.

Con el auge de la economía heterodoxa, ante el fracaso del neoliberalismo, se ha despertado nuevamente el interés en conocer y estudiar sus aportaciones. Esto se refleja en la aparición de nueva

bibliografía, entre los que rescatamos dos libros: el primero, destinado a un público especializado, es “Descifrando a Sraffa” de Antonio Mora Plaza, que da una versión en matemática matricial de su modelo, ampliándolo, y que conviene leerlo simultáneamente con “Producción de mercancías por medio de mercancías”; el segundo, más accesible para el público interesado, es la traducción al castellano de “Piero Sraffa: contribuciones para una biografía intelectual” bajo la coordinación de Massimo Pivetti; ambos textos fueron distribuidos por la revista electrónica “Circus”, de la heterodoxia argentina, y me permito recomendarlos, especialmente a los economistas que deseen profundizar el tema. El esfuerzo vale la pena.



LA SOCIEDAD DE MONT PÈLERIN

La Sociedad de Mont Pèlerin fue creada en 1947 en la localidad de Suiza que le da el nombre, convocada por Frederich von Hayek y que reunió inicialmente a 36 intelectuales, historiadores, filósofos y, fundamentalmente, economistas, cuyo elemento común era el compartir la ideología liberal.

Entre los convocados estaba Ludwig von Mises, que fuera profesor de von Hayek y que en la década de los años '20 tomara renombre por el debate que sostuvo con Oscar Lange y Abba Lerner sobre la posibilidad del cálculo económico en el socialismo, que von Mises negaba. Estaban, además, Milton Friedman, el mentor de los “Chigagoboyes” y creador del monetarismo, el economista inglés Lionel Robbins, el filósofo Karl Popper (autor, entre otras obras, de la conocida “La sociedad abierta y sus enemigos”) y otros intelectuales de renombre.

La idea central fue crear una organización cerrada, donde el ingreso fuera exclusivamente por invitación (que debe tener la aceptación expresa o tácita de todos los miembros), con el objeto de difundir y defender las ideas liberales, ya que consideraban que los individuos estaban amenazados en sus libertades por el avance y desarrollo del estado. Su primer presidente, en ejercicio hasta los años '60, fue von Hayek. En la actualidad tiene unos 500 miembros (en su historia los integrantes han recibido ocho premios Nobel) y, en los ambientes liberales, la participación es considerada un gran honor.

Se trata de un ente similar al Opus Dei que, en lugar de la ortodoxia católica, tiene como meta la defensa de la pureza de los principios de mercado.

Von Hayek (1899-1992) fue economista y filósofo destacado que se hizo famoso en 1944 por su libro “Camino de

servidumbre”, que es una especie de biblia del liberalismo, completado con “Los fundamentos de la libertad” de 1960. Considera que toda planificación, por débil que sea, conduce necesariamente al totalitarismo y que el socialismo no es más que un sinónimo de totalitarismo. La llamada “justicia social” tiende al control del mercado libre y acaba con su desmantelamiento, terminando con la libertad económica y personal. Escribió que “veo la preservación de lo que es conocido como sistema capitalista, del sistema de libre mercado y de la propiedad privada de los medios de producción, como una condición esencial de la misma supervivencia de la humanidad”.

Entre 1931 y 1950 enseñó en la London School of Economics y en los años anteriores a la guerra tuvo un fuerte debate con Keynes; la rivalidad comenzó con la crítica de von Hayek al libro “Tratado sobre el dinero” y continuó con una ácida crítica de Sraffa al libro “Precios y producción” de von Hayek, publicado en la revista que dirigía Keynes y aparentemente redactado a pedido del propio director, que el autor replicó con dureza. Lógicamente, la aparición de la “Teoría General” de Keynes en 1936 ahondó las diferencias teóricas y la rivalidad entre ambos economistas. De ese debate ideológico resultó ampliamente ganador Keynes: la crisis de los años ’30 implicó el fracaso de las políticas económicas liberales y, después de la guerra, nadie dudaba de la necesidad de la intervención gubernamental en la economía, que el principal mal era la desocupación y que era imprescindible crear un estado de bienestar social.

En ese escenario negativo para las ideas económico-liberales surgió la Sociedad de Mont Pèlerin. Según Max Hartwell, integrante e historiador de la Sociedad (“Historia de la Sociedad Mont Pèlerin”, 1995), se aplicó el dicho militar al liberalismo, “hubo que salvar la bandera y renovar el ataque”. Dice Hartwell:

“La sociedad fue importante para cambiar la agenda política, primero, sosteniendo ideas liberales cuando eran ignoradas e impopulares, y segundo, circulándolas y aumentando su influencia”.

Lo cierto es que ese pequeño grupo intelectual inicial con tesón (y muchos recursos) fue creciendo y adquiriendo estatus académico en las universidades norteamericanas, hasta convertirse en *verdad científica* de la teoría económica, primero con la revalorización de la teoría neoclásica y luego con la teoría de la oferta y de las expectativas racionales. En 1960 Daniel Bell publicó “El fin de la ideología”, considerado por algunos autores como el manifiesto fundador del movimiento neoconservador. Este pensamiento no sólo dominó la educación y los centros intelectuales conocidos como *think-tanks*, sino también a las instituciones internacionales, como el FMI, el Bando Mundial y la Organización Mundial de Comercio. A fines de los '80, con el llamado *Consenso de Washington* se convirtió en claramente hegemónico: se convenció a la mayoría de los científicos sociales y al público en general que el neoliberalismo era el mejor sistema e, incluso, se llegó a sostener que era el único posible.

Como teoría, sostiene que el mercado es el asignador óptimo de los recursos económicos y que el bienestar humano se maximiza cuando no existe intervención estatal en la economía y cuando se garantiza la libertad empresarial en un marco institucional que asegure la propiedad privada, la libertad individual y el libre comercio. En este marco, el estado actual debería mantenerse con la mismas funciones que el estado decimonónico (defensa, policía y justicia, asegurando la propiedad privada y el libre funcionamiento del mercado) y dejar las áreas en las que avanzó, ya sea en la producción como en los servicios, inclusive

tales como la educación y la salud, a la iniciativa privada sin intervención estatal.

David Harvey sostiene que, para que un sistema de pensamiento se convierta en dominante, se requiere la articulación de conceptos que se arraiguen en el sentido común de la población a tal punto que sean considerados como datos indiscutibles. Y el neoliberalismo lo encontró en la idea de la libertad individual: se apropiaron así de más de tres siglos de historia occidental, inclusive de las luchas estudiantiles de 1968 y su contenido antiautoritario, con una finalidad conservadora. Sostuvieron que los valores de la libertad estuvieron amenazados por el fascismo y el comunismo y ahora por el estado, que impide la libre iniciativa privada. Eligieron bien la idea, ya que el valor de la libertad es muy fuerte y poderoso, como ya lo había demostrado en nuestro país la defensa de la enseñanza privada, publicitada como “enseñanza libre”. Y por eso Estados Unidos presenta siempre su política como una cruzada por la libertad, incluso cuando avasalla la voluntad países independientes o impide la verdadera libertad emancipadora de pueblos enteros.

La idea neoconservadora parte del individuo como ser egoísta y competitivo, en una especie de darwinismo social donde sobreviven los mejores. Considera que la idea de la igualdad es antinatural y contraproducente, ya que tiende a igualar hacia abajo y a eliminar las tendencias al progreso; Thatcher dijo que “es nuestro trabajo glorificar la desigualdad y ver que se liberen y se expresen los talentos y las habilidades para el bien de todos nosotros”.

Sostenían que si se respeta la propiedad y la iniciativa privada, se reduce -mediante las privatizaciones- la actividad del estado a sus funciones esenciales (fundamentalmente mantener la seguridad y el orden), se abre el mercado y se permite la libre circulación del capital, la libre competencia logrará crecimiento de

la riqueza que finalmente se derramará otorgando bienestar a toda la población (teoría del *derrame*).

En el mundo, el objetivo principal de la política económica fue la lucha contra la inflación, y en este sentido la desocupación fue vista como un precio necesario a pagar para evitar la suba de los precios. La estabilidad suplantó como objetivo político a la igualdad, ese viejo ideal de la izquierda política.

La crisis de 1930 demostró el fracaso del liberalismo. Su renacimiento en los años '70 culminó con una fuerte crisis financiera, que repercutió en la economía real, y reflejó, en otra escala, lo ocurrido en nuestro país a fines de los años '90. Pero, contra toda expectativa racional, la experiencia histórica y las crisis no significaron el acta de defunción del liberalismo económico, que sigue vivo y coleando.



GARY BECKER Y EL CAPITAL HUMANO

En el año 2014, a los 83 años de edad, murió el economista norteamericano Gary Becker, ganador en 1992 del llamado “Premio Nobel de Economía” por sus aplicaciones del análisis económico al estudio del comportamiento humano en general, tanto en áreas que en principio uno puede imaginar totalmente alejadas a la economía, como pueden ser las decisiones de casarse y formar una familia, la de divorciarse o la de estudiar una carrera, como de otras que pueden estar mucho más cerca, como la delincuencia o las decisiones de emigrar, aunque en este último caso habría que dejar de lado las más comunes para los argentinos, las que son originadas en razones políticas o afectivas.

Becker pertenecía al más rancio liberalismo. Había sido discípulo de Milton Friedman y de Teodoro Schultz, de quien recibió el impulso de incursionar en temas sociológicos, y se lo puede asociar a la llamada escuela “escuela de las expectativas racionales”, que suponen al hombre como un ser individual, absolutamente racional, que se mueve en un ambiente de máxima información con mercados transparentes que coordinan las acciones de los distintos sujetos y que se comporta como maximizador de sus beneficios.

Para él, en todos los casos, antes de tomar una decisión hay que evaluar cuidadosamente los costos y beneficios que traerá aparejado la misma. Por eso en uno de sus escritos sobre el enfoque económico del comportamiento humano lo inicia con una cita de Bernard Shaw “la economía es el arte de sacarle a la vida el mayor partido posible”. Por ejemplo, y según él, un joven para elegir si va a estudiar una determinada carrera debe sopesar los ingresos que recibirá en el futuro con la profesión elegida y compararlos con los costos de inversión, incluyendo los costos de

oportunidad por el tiempo insumido y los ingresos no percibidos. Fíjense que este razonamiento se puede utilizar para defender el criterio de que la educación superior debe ser pagada por el estudiante (o su familia), que es el que va a recibir los “dividendos” de esa inversión, tal como se aplicó en el Chile de Pinochet.

A esta altura no puedo evitar un recuerdo personal. Hace muchos años, cuando tuve la primera información sobre las tesis de Becker (su libro “El capital humano” es de 1964), yo –que siempre me he considerado una persona absolutamente racional– dedicaba el tiempo de estudio en mantenerme relativamente actualizado en mi profesión y en leer filosofía, por la simple satisfacción intelectual y personal que ello implica, lo que, para los parámetros de Becker, era totalmente irracional. O yo estaba loco o él estaba equivocado (un dilema que dejó abierto). Lo cierto es que le tomé una cierta inquina intelectual –que hoy está olvidada– y que viene a demostrar que yo no era tan racional como pretendía.

La parte positiva de su trabajo es que fue el primero en hablar de “capital humano” como uno de los factores principales del desarrollo económico, que es inseparable de la educación, además de la capacitación, entrenamiento y experiencia que da el trabajo y uno de sus grandes logros es que hoy nadie discute que las erogaciones en educación son una inversión y no un gasto. La política del Banco Mundial y de otros organismos internacionales de dar créditos a largo plazo y buenas condiciones para el perfeccionamiento educativo en los países en desarrollo se debe, en gran parte, a esta enseñanza de Becker.

Del otro lado de la balanza creo que hay mucho para señalar. Por ejemplo, para él, las diferencias salariales tan pronunciadas en el capitalismo se debían, precisamente, a las diferencias de formación y educación. Sin embargo otros estudiosos, como Lester Thurow, demostraron que la esos factores no bastan para

explicar los contrastes salariales y que el nivel de educación no se corresponde necesariamente con la distribución del ingreso; en la realidad tienen más fuerza en la variación salarial otras variables discriminatorias, como el sexo o la raza.

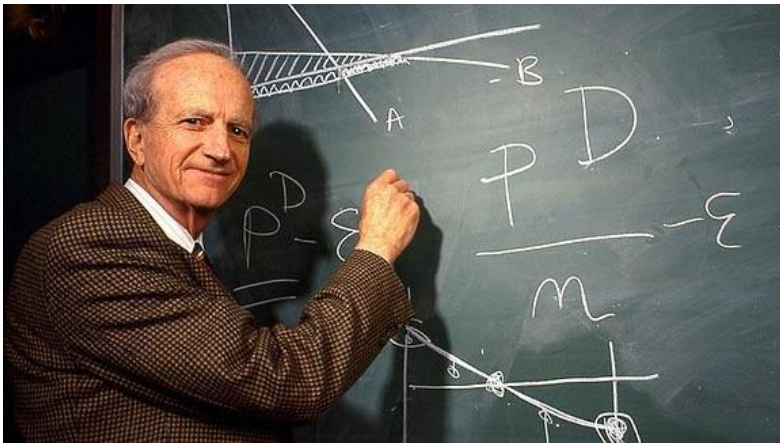
El neoliberalismo ha pretendido utilizar al desarrollo de Becker para tratar de demostrar que la desocupación es, en última instancia, responsabilidad de los desocupados y no del sistema, y que se genera por no tener la formación requerida por las necesidades de la producción; el sistema quedaría, de esta forma, exento de toda culpa. Claro que basta ver las estadísticas de desocupación juvenil cercanas al 50% en España, por ejemplo, de jóvenes educados y formados, para comprender la falacia de este argumento.

También incursionó en el tema delictivo. Para Becker el delincuente es siempre un ser racional que evalúa costos y beneficios, en este caso de los que pueden resultar de cometer un delito; en consecuencia, si se aumentaran los costos (aumentando el castigo con condenas más duras, por ejemplo) debería necesariamente que bajar el delito. Una idea perfecta para los defensores de la “mano dura”.

En sus últimas intervenciones propuso una solución radical para la inmigración en Estados Unidos: se debería fijar un precio a la visa de ingreso, de forma tal que se iguale la demanda y oferta de migrantes: si se cobrara 50.000 dólares la visa y se estableciera un cupo de un millón de inmigrantes al año, el estado recibiría la nada despreciable cifra de 50.000 millones de dólares, que ayudaría a paliar el déficit fiscal; además, quienes estuviera dispuestos a pagar esa cifra serían jóvenes educados y formados en habilidades requeridas por la economía norteamericana, interesados en recuperar los costos de la visa. Por simples razones humanas podemos estar agradecidos de vivir en un país abierto a la

inmigración, sin discriminaciones y ajeno a los cálculos mercantiles propuestos.

Becker fue un hombre de su época, la época del neoliberalismo, de la soberbia de los economistas. Por suerte para todos nosotros las decisiones humanas importantes obedecen a otras fuerzas y razones, que no son las del cálculo económico.



Gary Becker

RUSSELL Y LA JORNADA LABORAL

En varias oportunidades hemos hablado en esta columna del concepto “excedente económico”, que se define como la diferencia entre el producto del trabajo del hombre durante un determinado lapso y la parte de ese producto que necesita para cubrir las necesidades de subsistencia del productor y su familia. Durante muchísimo tiempo, al menos el 90% del tiempo de existencia de la especie humana, la organización social correspondía a una economía de subsistencia. Recién cuando se aprendió a domesticar animales y plantas la productividad del trabajo creció y apareció la posibilidad de explotar el trabajo esclavo para apropiarse el excedente económico; también ahí se originaron las distintas civilizaciones de la antigüedad.

El trabajo esclavo de la antigüedad hizo posible el ocio de una clase privilegiadas que pudo dedicar su tiempo a la filosofía y dar los primeros pasos del conocimiento científico.

La reproducción del sistema de extracción del excedente económico requirió de la existencia de coacción jurídica y de un aparato fuertemente represivo, además de la justificación ideológica del mismo: desde la creencia que los esclavos no tenían alma hasta la afirmación del origen divino de la división entre hombres libres y esclavos.

La situación no cambió mucho con las distintas formas de organización social y de apropiación del excedente económico generado por el trabajo humano, ya sea mediante la esclavitud, la servidumbre o la relación asalariada. Con la servidumbre la justificación ideológica evolucionó hasta convertirse en una exaltación al trabajo obediente y con un premio en la vida eterna a la laboriosidad honrada.

Recién con el capitalismo y la acumulación productiva del excedente se dio un enorme salto en la productividad del trabajo, de forma tal que se está en condiciones de poner en discusión la organización social y la apropiación y uso que se hace del excedente económico.

Bertrand Russell (1872-1970) fue un destacado filósofo que también se destacó en lógica, matemática y por sus escritos de crítica social, convirtiéndose en un testigo insobornable de las injusticias e irracionalidades en los casi cien años en que vivió, y por los que recibió el Premio Nobel a la Literatura de 1950. Fue famoso por su permanente rebeldía y por sus posiciones pacifista (que le costó la cárcel en la 1ª guerra mundial) y antiimperialista. En 1932 publicó un ensayo titulado “Elogio de la Ociosidad” donde sostiene que “La técnica moderna ha hecho posible que el ocio, dentro de ciertos límites, no sea la prerrogativa de clases privilegiadas poco numerosas, sino un derecho equitativamente repartido en toda la comunidad”. Es que el capitalismo originario necesitaba del trabajo organizado y de la sobriedad de los capitalistas para hacer posible la acumulación productiva de la mayor parte del excedente. Se desarrolló así una moral que exalta el trabajo y al ahorro, que viene de antiguo pero alcanzó nuevas dimensiones en los tiempos modernos. Para Russell “La moral del trabajo es la moral de los esclavos, y el mundo moderno no tiene necesidad de esclavitud.” Proponía concretamente la reducción de la jornada laboral, ya que “la fe en las virtudes del trabajo está haciendo mucho daño en el mundo moderno y que el camino hacia la felicidad y la prosperidad pasa por una reducción organizada de aquel.”

La propuesta russelliana la podríamos actualizar pensando lo que ocurre en Europa. Los países europeos tienen un nivel de vida, medido por la cantidad promedio de bienes materiales y servicios a

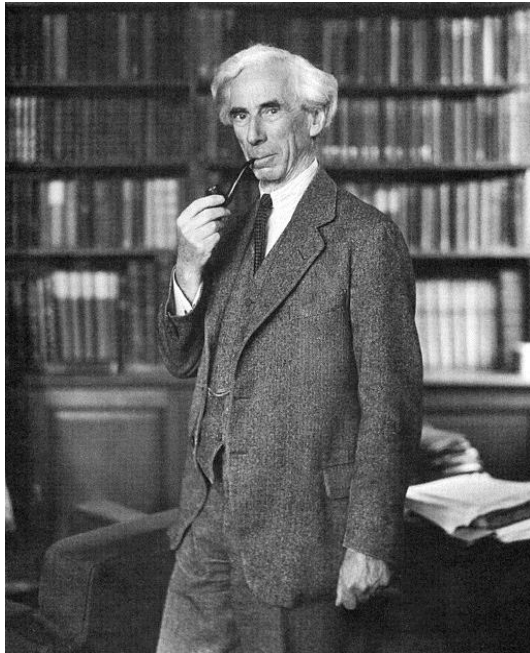
disposición, equivalente al doble que nosotros (según el FMI Argentina en el año 2013 el PBI por habitante es de 18.709 dólares, mientras que el de Alemania es de 39.993 y el de España de 30.620) y uno de los principales problemas que les aqueja es el de la desocupación, que en algunos casos llega al 25% de la población activa y al 50% de los jóvenes que pretenden ingresar al mundo laboral. Con la racionalidad russelliana uno podría preguntarse si no es el momento que los europeos se planteen si la cantidad de bienes materiales disponibles no son suficientes y que lo que hay que hacer es mejorar la distribución de los mismos, mientras que, con una reducción general de la jornada de trabajo a unas 4 horas diarias, podrían solucionar gran parte del problema de la desocupación.

Ya sabemos que la realidad económica, social y política no es tan simple, pero en esta propuesta hay mucho para pensar y discutir.

Por lo pronto es evidente que una reducción de la jornada de trabajo de ese nivel no es simple. Requiere una educación y un cambio cultural previo: una persona acostumbrada a trabajar 12 horas diarias al encontrarse con tal cambio probablemente no sabría qué hacer con su tiempo y se aburriría soberanamente. Es necesaria la preparación previa para saber convertir el tiempo en ocio positivo y creativo, mediante la adquisición de nuevos conocimientos, incluyendo el aprendizaje científico y el desarrollo artístico, la práctica de deportes activos (y no reducidos a ser vistos por televisión), el tiempo compartido con familia y amigos y el sano esparcimiento.

La alternativa al planteo de Russell es continuar con la situación actual. Enrique Silberstein, un destacado economista argentino que conocía muy bien al filósofo inglés, en las década de los años '60 describió lo que ocurre en las grandes ciudades, tanto

de Europa como de nuestro país y del resto del mundo: “Y así se da la paradoja de que en el mismo momento en que el ser humano tiene en sus manos la posibilidad de trabajar tres o cuatro horas diarias, trabaja 14 en una vuelta a lo que fue el horario de trabajo del siglo XIX y que dio nacimiento a todos los movimientos reivindicatorios. Movimientos que recibieron la más amplia aceptación moral y que hasta se vieron plasmados en leyes y constituciones. Pero lo cierto es que el ‘punto’ sale de su casa a las 7 de la mañana y vuelve, roto, a las 9 de la noche. Y para colmo, cuando quiere descansar, lo único que tiene es la televisión. Con lo que se embrutece del todo”.



ARGHIRI EMMANUEL Y EL INTERCAMBIO DESIGUAL

Emmanuel fue un intelectual pero también un hombre de acción, como hubo muchos casos durante el siglo XX. Nacido en Grecia en 1911, una vez recibido en la Universidad de Atenas decidió radicarse en el Congo; cuando las tropas del Eje ocuparon el territorio griego, volvió como voluntario para integrar las fuerza de liberación griega; terminada la guerra y, en consecuencia, su experiencia como partisano, volvió al Congo hasta 1957 en que se radicó en Francia. Se doctoró en La Sorbona y luego fue profesor de economía en la Universidad París VII. Alcanzó renombre mundial en 1969, cuando publicó **El intercambio desigual**, que fue traducido al castellano por la editorial Siglo XXI en 1972. Posteriormente, el intercambio de ideas y debate de él con los principales teóricos del imperialismo en ese momento, Charles Bettelheim, Samir Amin y Christian Palloix, fueron reunidos en un volumen publicado por Cuadernos de Pasado y Presente (editado por el recordado José “Pancho” Aricó en la ciudad de Córdoba) bajo el título de **Imperialismo y comercio internacional**. Emmanuel falleció en Francia en el año 2001.

El tema central del libro **El intercambio desigual** es el deterioro de los términos del intercambio para los países del tercer mundo, que ya había sido tratado en forma independiente por el argentino Raúl Prebisch y por el alemán Hans Singer, en lo que se conoce como tesis Prebisch-Singer, que dio origen a la teoría de la dependencia y que partía del distinto comportamiento de la demanda global en los países industrializados y en los no industrializados. Emmanuel cambia el enfoque y lo centraliza en la oferta y los costos. La tesis fundamental de este último libro (si se me permite resumir en dos párrafos un volumen de casi 500

páginas, acompañado de profusa documentación y estadísticas) es la siguiente:

La división no es entre productos industrializados y producción primaria (como piensan Prebisch y Singer) sino entre países centrales y periféricos (por ejemplo la madera, exportada principalmente por Suecia y Canadá, goza de la mejoría de los términos de intercambio lo mismo que los productos industriales de Estados Unidos o Europa occidental). Estadísticamente verifica que las tasas de ganancia (una vez eliminada la prima por riesgo) son similares en todo el mundo, debido a la movilidad internacional del capital; en cambio en los salarios, donde no existe el mismo grado de movilidad, las diferencias llegar a ser de 1 a 20 a favor de los países centrales.

La globalización mundial y la tendencia a igualar la tasa de ganancia hizo que el aumento de los sueldos en los países centrales, que dio lugar al “estado de bienestar” fueran pagados, al menos en parte, por los países del tercer mundo vía los términos del intercambio, que se fueron deteriorando para los países periféricos y ha permitido mediante el comercio extraer parte del excedente económico generado en estos.

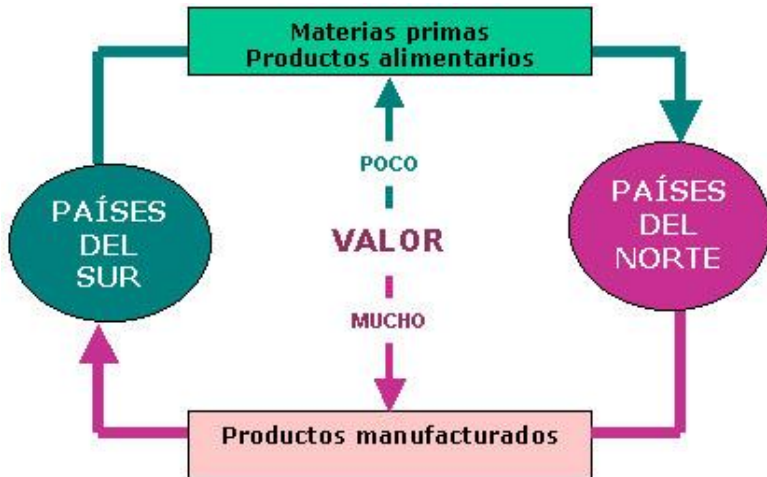
En otras palabras, según Emmanuel, en el mundo contemporáneo la explotación de clases dentro de cada estado fue reemplazada por la explotación del “sur” por parte del “norte”, donde capitalistas y trabajadores se benefician con esa explotación y, por lo tanto, son “socios” en el mantenimiento de esta situación.

La tesis de Emmanuel apareció a principios de los años '70, cuando en el tercer mundo tomaban fuerza los movimientos de liberación nacional; es una de las razones de la amplia difusión de su libro. Sin quitar méritos al mismo, conviene recordar que la idea de la explotación mediante el comercio es anterior. Por ejemplo, Ernesto “Che” Guevara en el discurso del 27 de febrero de 1965,

al referirse al comercio entre el tercer mundo y los países del “socialismo real”, ante la Conferencia de los países Afroasiáticos realizada en Argelia, sostuvo que “...no debe hablarse más de desarrollar un comercio de beneficio mutuo basado en los precios que la ley del valor y las relaciones internacionales del intercambio desigual, producto de la ley del valor, imponen a los atrasados (...) Si establecemos ese tipo de relación entre dos grupos de naciones, debemos convenir en que los países socialistas son, en cierta medida, cómplices de la explotación imperial”, adelantándose varios años a lo que este libro venía a apoyar teóricamente.

Cabe señalar que se ha estimado que durante el siglo XX la tendencia al deterioro de los términos del intercambio para los países del tercer mundo creció a una tasa del 0,6% anual. A partir del fin de siglo los cambios estructurales del capitalismo central (abandono paulatino de la industrialización para dar lugar a un capitalismo financiero y de servicios acompañado de una deslocalización industrial) así como el crecimiento del producto global y del mercado interno en los países muy poblados del tercer mundo, como China e India, generaron una mejora relativa en los precios de las materias primas y alimentos (principales productos de exportación de los países no desarrollados) mientras se abaratan los productos que esos países importan que duró hasta la crisis financiera iniciada en 2008. El cómo seguirá esta historia es trascendental para nosotros, habitantes del tercer mundo.

El intercambio desigual



HIRSCHMAN Y LA MATRIZ SOCIAL Y POLÍTICA DE LA INFLACIÓN

Alberto O. Hirschman nació en Berlín en 1915. Descendiente de una familia judía acomodada tuvo una juventud novelesca: fue estudiante de economía en la Sorbona y en la London School of Economics, dos de los centros educativos más famosos de su época, pero antes de diplomarse y apenas pasado los veinte años de edad viajó a Barcelona para alistarse en las brigadas internacionales, en defensa de la República Española, enfrentada a la rebelión fascista encabezada por Franco. Finalizada esa aventura, completó sus estudios y se doctoró en Trieste en 1938.

Al año siguiente se produjo la invasión de Francia por parte de Alemania, lo que lo llevó a enrolarse en la resistencia francesa; en 1941 los alemanes descubrieron su actividad, pero logró escapar mediante las vías que utilizaban para salvar a los buscados: vía España llegó a Portugal y desde allí desembarcó en Estados Unidos, como refugiado político. En este país, en 1943, fue movilizado por el ejército norteamericano y estuvo en esa condición hasta 1946, habiendo combatido en el norte de África y participado de la invasión a Italia.

Vuelto a Estados Unidos se dedicó a la enseñanza, cumpliendo una brillante carrera académica, en Yale, Columbia, Harvard y, finalmente, en Princeton desde 1972 y hasta 2007, manteniéndose hasta entonces en plena actividad.

Entre 1954 y 1956 trabajó para la Reserva Federal de Estados y Unidos y fue asesor en Colombia, donde conoció la realidad latinoamericana, tema de estudio e investigación que fue motivo de su preocupación teórica en forma permanente. Precisamente, con esa experiencia escribió su principal libro “Estrategias del desarrollo económico” (1958), que fue traducido al

castellano por el Fondo de Cultura Económica de México. Hirschman considera que por la propia estructura de los mercados en los países subdesarrollados no se puede aplicar la teoría económica convencional, pensada en la realidad de los países avanzados, ni tampoco se puede esperar un desarrollo equilibrado y simultáneo de todos los sectores, porque los recursos necesarios lo tornan imposible de conseguir, y –fundamentalmente– porque el desarrollo se da por continuos y sucesivos desequilibrios. Fue un decidido defensor de la intervención estatal y de la planificación económica y por eso su pensamiento quedó opacado a partir de los años '70, con el triunfo ideológico del fundamentalismo de mercado. Hoy, desacreditada esa visión, parece llegada la hora de que los jóvenes economistas vuelvan a leerlo y estudiarlo, ya que es una importante fuente de saber.

Además del desarrollo económico incursionó en diversos temas, pero siempre criticó al economicismo como una visión unilateral; entendía que el pensamiento racional de fines y medios no basta para explicar la conducta de los hombres, ya que su accionar está determinado por otros impulsos como la búsqueda de la verdad, la justicia, la belleza, la libertad, el amor y el sentido de la comunidad.

También criticó a las teorías puramente económicas de la inflación, ya que en ese fenómeno existen raíces sociales y políticas de las que “solo hay nociones vagas como *expectativas crecientes*, *falta de cohesión social*, etc. Precisamente en un artículo de fines de los años '70, “La matriz social y política de la inflación: elaboración sobre la experiencia latinoamericana” (publicada en castellano en la revista *El Trimestre Económico*) critica la visión puramente económica, tanto la del monetarismo (que considera a la inflación como un fenómeno originado exclusivamente en la emisión monetaria) como a la del estructuralismo, mucho más cerca de sus

ideas, que pone el acento en el estrangulamiento de oferta y que estuvo en boga en América Latina en los años '50 y '60 y que fuera rechazado por la ortodoxia económica hasta que la crisis del petróleo y la posterior estanflación de los países desarrollados le otorgó respetabilidad.

Rechaza también la visión puramente sociológica de la lucha por la distribución del ingreso que llega a un empate entre clases sociales (él la denomina *Tesis del empate*) y que “es el equivalente tautológico del sociólogo frente al monótono hincapié del economista en la expansión exagerada de la oferta monetaria”. Para Hirschman ese “empate” no se da solamente entre el capital y el trabajo sino que también se daría entre capas de la burguesía; por ejemplo en el Brasil de esa época entre la los exportadores de café y los industriales. En el caso argentino encuentran tres sectores bien definidos: la burguesía industrial, la agrícola-ganadera y las masas urbanas y una alianza natural pero inestable entre la primera y la tercera; cuando estas últimas avanzan en su poder y en sus conquistas, sectores de la primera temen por su futuro y se unen a la segunda, llamando a los militares para “poner orden”; si bien es esquemático, arroja alguna luz sobre la historia argentina de parte del siglo XX.

Según Hirschman “al parecer la inflación se inicia o intensifica cuando un grupo social tiene poder o influencia suficiente para obtener riquezas adicionales para sí mismo... pero no suficiente para hacerlo en una forma permanente mediante una transferencia definitiva”, debido al poder de represalia de otros grupos. La pregunta que se hace es “¿Por qué habría de escoger cualquier grupo social una estrategia inflacionaria de aumento de ingresos; es decir, una estrategia que genera un mejoramiento estrictamente temporal, pero cuyo resultado es incierto y puede conducir a un empeoramiento de la posición?”

Las respuestas pueden ser varias, según los casos. Está, por ejemplo, el esfuerzo de los dirigentes para mantener el control de sus instituciones, presentándose ante los integrantes de la misma como los auténticos defensores de sus intereses, aunque sepan que a mediano y largo plazo la situación pueda ser peor; está la lucha por la preeminencia representativa entre organizaciones rivales, que lleva a mostrar cuál de ellas es más combativa y también el aspecto político: en nuestros países el control inflacionario suele presentarse como un logro gubernamental; el generar y fomentar tensiones inflacionarias y crear toda clase de rumores que alienten las expectativas en este sentido se ha convertido en un arma política para erosionar el poder de un gobierno. Y también están los intereses de grupos económicos dominantes que pretenden cambiar la política con medidas a su favor o, inclusive, sabiendo que no van a obtener ganancias directas con la inflación que provocan, buscan resultados indirectos que les permita en el futuro incrementar su poder político y económico. Para Hirschman “la inflación es un fenómeno social y político por sus resultados, no menos que por sus causas”.

El economista chileno Osvaldo Sunkel parece completar a Hirschman cuando diferencia entre las causas de la inflación (las presiones inflacionarias básicas, de la economía real), de los mecanismos de propagación, fundamentalmente los factores sociales y políticos que la retroalimentan y tienen autonomía suficiente como para agravarla e intensificarla.

Hirschman murió en Estados Unidos a los 97 años, el 10 de diciembre de 2012. Con ese motivo el profesor de la Universidad de Santiago de Compostela, José Ramón García Menéndez, escribió: “Hirschman no logró el Nobel de Economía. No deja de ser, a esta altura del devenir académico y profesional de esta disciplina, un mérito adicional”.

GALBRAITH Y LA SOCIEDAD DE CONSUMO

John Kenneth Galbraith (1908-2006) fue uno de los economistas más leídos del siglo XX. Nacido en Canadá, se recibió de licenciado en economía agraria en Toronto y en los años '30 emigró a Estados Unidos donde se doctoró en Berkeley (1934). Fue profesor en Harvard y otras universidades norteamericanas. Después de la segunda guerra actuó como asesor en la reconstrucción de Alemania y de Japón. Fue editor de la conocida revista *Fortune*, asesor de varios presidentes demócratas (Roosvelt, Truman, Kennedy y Clinton) y embajador en India, país en el que se ocupó intensamente de su desarrollo económico.

A pesar de sus altos cargos públicos (o tal vez a raíz de ello, por la información a la que tuvo acceso) se convirtió en un ácido crítico de la política exterior norteamericana; así escribió sobre la invasión de Iraq ocurrida durante el gobierno de Bush padre: "Hay una razón por la cual los imperios son vulnerables. Mantenerlos frente a la oposición requiere la guerra -incesante, sin pausa, sin fin-. Y la guerra es ruinoso, tanto legal, moral como económicamente. Puede arruinar a los perdedores, como la Francia napoleónica, o la Alemania imperial en 1918. Y puede arruinar también a los vencedores, como fue el caso para los británicos y los soviéticos en el siglo XX. Al contrario, Alemania y Japón se volvieron a levantar después de la Segunda Guerra Mundial, en parte gracias a que no tuvieron que pagar indemnizaciones ni malgastar la riqueza nacional en gastos de defensa después de la derrota... El verdadero coste económico de la formación del imperio de Bush es doble: desvía la atención de los problemas económicos interiores aplazando su resolución y sitúa a los Estados Unidos en una vía imperial que es ruinoso a largo plazo."

Políticamente se definía como *liberal*, que en el léxico norteamericano es sinónimo de *progresista*, y como economista fue un keynesiano considerado como un exponente del llamado “institucionalismo norteamericano”, que nace en Thorstein Veblen y John Maurice Clark; son críticos de la teoría económica dominante (escuela neoclásica), sostienen el carácter social de la economía, ponen el acento en los factores culturales y en la evolución y el cambio de la sociedad y de las instituciones. Están convencidos que la libertad individual está más amenazada por el desarrollo de los grandes monopolios privados que por el estado y la autoridad pública.

Escribió una treintena de libros, principalmente dedicados a la crítica de la sociedad contemporánea y a las consecuencias de la política económica; más de la mitad de ellos están traducidos al castellano. Escribía en forma ágil y accesible y hacía uso de una fina ironía, que lo hizo famoso. Son típicas de él frases como “usted encontrará que el Estado es el tipo de organización que, a pesar de que hace grandes cosas mal, también hace pequeñas cosas mal” o “Las reuniones son indispensables cuando usted no quiere hacer nada”. Las obras más conocidas son **El capitalismo americano** (1952) donde desarrolla la tesis que las grandes corporaciones han suplantado a la competencia, que es lo que se estudia en los libros de economía y que, por lo tanto, sus modelos no son aplicables a la realidad; **La sociedad opulenta** (1958), donde denuncia a la sociedad norteamericana (“cuanto mayor sea la cantidad de bienes que adquiere la gente, tanto mayor es el volumen de envoltorios que desecha y tanto mayor es la cantidad de basura que se debe eliminar. Si no se proporcionan los servicios de saneamiento adecuados, la contrapartida de una opulencia creciente será una suciedad cada vez más intensa”) y sus grandes desigualdades (“En los Estados Unidos mueren más de demasiada

comida que de muy poco”) y **El nuevo estado industrial** (1967) donde insiste en que las grandes corporaciones controlan a toda la economía y dominan a la sociedad.

Al igual que Enrique Silberstein entre nosotros, Galbraith, bromeaba, ironizaba y se reía de su profesión. Por ejemplo, sostuvo que “la única función de las previsiones económicas es hacer que la astrología parezca respetable” o, en otra oportunidad, que “la economía es extremadamente útil como una forma de crear empleo para los economistas”. Pero también, y escribiendo muy en serio, cuestionó al *mainstream*, nombre que se le da a la corriente principal de la teoría: "Las figuras contemporáneas dominantes en la economía, a saber la generación de los cuadragenarios y quincuagenarios, se han reunido para formar una especie de politburó del pensamiento económicamente correcto. Por regla general -como puede esperarse de un club de caballeros- esto les ha llevado a equivocarse sobre todos los problemas políticos importantes, y no sólo recientemente sino durante décadas. Predicen el desastre cuando no se avecina ninguno. Rechazan la posibilidad de acontecimientos que se producen a continuación. Se oponen a reformas básicas, elementales y convenientes, ofreciendo en su lugar placebos. Fingen sorpresa cuando sucede algo adverso. Y cuando finalmente se dan cuenta de que su posición simplemente es insostenible, cambian de tema en lugar de cuestionar sus ideas", palabras que podemos aplicar sin duda a economistas y consultores mediáticos de nuestro país.

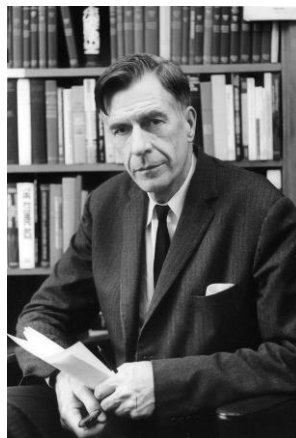
Fue el creador del término *tecnoestructura* para referirse al conjunto técnico-profesional (ingenieros, economistas, especialistas en finanzas y en marketing, etc.) que son los que realmente dirigen a las grandes empresas, que son conducidas en forma colegiada y donde los accionistas tienen un escaso poder. Es que los requerimientos tecnológicos y las necesidades de

planificación exceden la posibilidad de dirección del viejo propietario-capitán de empresa y la verdadera conducción empresaria ha quedado en manos de gerencias profesionalizadas que conforman la *tecnestructura*.

Señaló que la privatización de la investigación científica, que ha quedado en manos de las grandes empresas privadas, ha llevado a independizarla de las necesidades reales de la población.

Todos estos cambios modificaron las reglas de juego del sistema capitalista. El objetivo de la empresa ya no es la obtención del máximo beneficio, como enseña la microeconomía tradicional, sino, principalmente, el crecimiento y afianzamiento de la misma. También el mercado ha perdido importancia, ya que la propia firma mediante la publicidad puede crear las necesidades del consumidor. En estas ideas de Galbraith se encuentran la base de los desarrollos teóricos actuales de la microeconomía heterodoxa.

Escribió que “Si bien las arrugas deben ser escritas en nuestra frente, debemos procurar que no sean escritas en el corazón. El espíritu nunca debe envejecer”. Galbraith murió a los jóvenes 98 años. Seguramente estas últimas palabras son las que le hubiera gustado leer sobre su propia muerte.



JOHN NASH Y LA TEORÍA DE LOS JUEGOS

John Nash es uno de los grandes intelectos contemporáneos, de aquellos que se acercan a la categoría de genios. Mentalmente brillante, desde joven se inclinó al razonamiento abstracto en general y matemático en particular; se doctoró en matemáticas en la Universidad de Princeton a los 21 años, con una tesis sobre la teoría de los juegos no cooperativos, que fue durante toda su vida uno de los temas de su atención y comenzó una carrera de docente universitario. A los 29 años se le diagnosticó esquizofrenia paranoica (tenía delirios persecutorios, que lo llevó a pedir asilo político en países europeos por un supuesto complot contra su persona). Veinte años después logró superar la enfermedad, y con 50 años volvió a la cátedra universitaria y a los aportes intelectuales, de manera que en 1994 (a los 66 años), a pesar de ser matemático y no economista, recibió el Premio Nobel de economía por sus desarrollos sobre la teoría de los juegos. Basada en una versión libre de su biografía se conoció en el año 2001 la película “Una mente brillante” dirigida Ron Howard y que obtuvo cuatro premios Oscar.

En realidad la teoría de los juegos no se refiere a los juegos de azar (cuyo estudio matemático viene al menos desde el siglo XVII con Bernoulli y que dio lugar a la teoría de las probabilidades y a la estadística contemporánea) sino a los juegos de estrategia, como podrían ser –referido a los juegos de salón- el ajedrez, el go o el TEG, en el que se analiza las interacciones entre diferentes individuos que toman decisiones en función de las adoptadas por el otro u otros. En la vida real hay múltiples ejemplos en que los resultados dependen de una conjunción de decisiones de diferentes participantes. Por eso no puede extrañar que la teoría de los juegos haya tenido rápida aplicación en distintas ciencias como sociología,

biología, psicología, ciencia política y, fundamentalmente, economía: fue fructífera su aplicación al análisis de los duopolios, las “guerras comerciales” entre grandes empresas, las negociaciones paritarias para determinar el salario, el comportamiento de los mercados financieros, etc.

La teoría se inicia con un libro de Newman y Morgenstern publicado en 1944, dando lugar a diversas investigaciones con el apoyo financiero del gobierno norteamericano, que vio la posibilidad de aplicación de esta novedad matemática en la estrategia militar y política de ese país; de todas formas, el mayor impulso a esta rama de la matemática fue dado por John Nash.

En principio el resultado depende si el juego es cooperativo (los jugadores pueden comunicarse y acordar entre sí) o no cooperativos (cada jugador es rival del resto); también depende de otras circunstancias, como si hay una autoridad o árbitro, etc.

Entre los ejemplos de la teoría de los juegos existe uno simple y que posiblemente sea el más conocido, denominado “el dilema del prisionero”, creado por el matemático Albert Tucker (que fue quien dirigió la tesis de Nash), y que consiste en lo siguiente: se produce un intento de asalto armado a un banco y hay detenidos dos sospechosos pero no existe prueba alguna. Si se prueba, el delito es castigado con 10 años de cárcel; el investigador los aísla y les promete por separado que si uno confiesa, y esto permite la condena del otro, se le dará la libertad condicional al cabo de un año por su colaboración con la justicia; los prisioneros saben que si ninguno confiesa el robo, se los condenará a dos años por tenencia ilegal de armas (único delito probado) y que si ambos confiesan, dado la falta de antecedentes, a los cuatro años podrán recibir la libertad. Se puede escribir una matriz con los resultados de las decisiones de ambos prisioneros A y B, según si “confiesa”

o “no confiesa”; hay, evidentemente, cuatro resultados posibles (que escribimos primero para A y luego para B):

	PRISIONERO “B”		
		“confiesa”	“no confiesa”
PRISIONERO “A”	“confiesa”	4 / 4	1 / 10
	“no confiesa”	10 / 1	2 / 2

Es decir, si “A” confiesa y “B” también corresponderá 4 años a cada uno; si “B” no confiesa, “A” recibirá un año y “B” 10 años de cárcel y así sucesivamente.

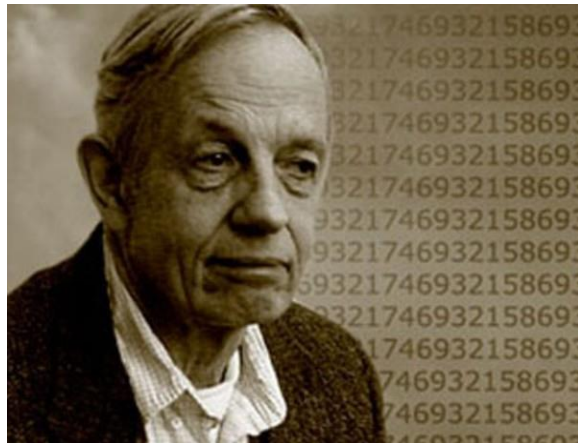
Si hubiera comunicación y, fundamentalmente, solidaridad y confianza entre ambos, los dos se negarían a confesar y obtendrían el mejor resultado para el conjunto (dos años cada uno). De lo contrario, si no existiera esa confianza, la mejor estrategia es confesar; en el juego no cooperativo es el resultado al que se llega es ese (4 años de cárcel a cada uno).

Del desarrollo de Nash surge una consecuencia impensada. Resulta que el liberalismo económico y gran parte de la teoría económica ortodoxa se basa en una hipótesis desarrollada por Adam Smith en 1776 y a la que nos hemos referido varias veces en esta columna: el supuesto que los hombres, actuando individualmente y en forma egoísta, cada cual defendiendo sus intereses, logran un óptimo social; en este caso cualquier interferencia externa, por ejemplo del estado, impide lograr ese óptimo y, por lo tanto, resulta socialmente perjudicial.

Ahora la teoría de los juegos demuestra matemáticamente que ese equilibrio liberal no es el óptimo, sino que puede ser mejorado sensiblemente si los actores económicos, en lugar de competir entre sí, cooperan y colaboran en un objetivo común,

como sería el bien social. Es un mazazo aplicado al núcleo de la teoría neoliberal.

En última instancia demuestra porque razón la economía social, aquella basada en la solidaridad y cooperación de sus miembros, puede ser muy superior a la que ofrece el neoliberalismo, cuyo fracaso es tangible aquí y en el resto del mundo.



PIKETTY Y EL CAPITALISMO CONTEMPORÁNEO

Casi todas las actividades humanas están sometidas a los vaivenes de la moda. No se trata solo del vestido o el corte de cabello, de lo “que se usa” en determinado momento, sino que la moda abarca desde el arte (la música popular es un claro ejemplo) o la literatura hasta los temas que investiga la ciencia, en especial las ciencias sociales. Hoy, en teoría económica, el nombre de moda, en ascenso vertiginoso, es el de Thomas Piketty. Ha trascendido de las publicaciones especializadas y ha llegado a los diarios y a otros medios masivos de comunicación y, de continuar esta tendencia, próximamente será tema obligado en los ambientes políticos e, inclusive, en las reuniones de café.

Piketty es un economista francés que el último trimestre del año 2013 publicó un libro “El capital en el siglo XXI”, de casi 700 páginas, que en marzo del año siguiente fue traducido al inglés (con 100.000 ejemplares vendidos en dos meses) y poco después al castellano, también con mucho éxito. Un verdadero “bestseller”.

Según el autor, “El capitalismo produce mecánicamente desigualdades insostenibles y arbitrarias, poniendo radicalmente en cuestión los valores meritocráticos en que se basan las sociedades democráticas». Analizó el período que va desde 1700 hasta 2012 y encontró que el rendimiento del capital creció a una tasa anual promedio mayor que el crecimiento de la producción, situación que resume con una fórmula muy sencilla: “ $r > g$ ”, donde “ r ” es la tasa de rendimiento del capital y es mayor que “ g ”, la tasa de crecimiento de la economía. Piketty habla de promedios a largo plazo, ya que hay períodos (como el de la segunda postguerra y hasta los años ’70) en que con la intervención estatal se desarrolló el “estado de bienestar”; sin embargo, la tendencia igualitaria de ese tiempo desapareció con el triunfo global del neoliberalismo. Hoy, según el conservador “*The*

Economist”, el 1% de la población tiene un 43% de los activos del mundo y el 10% más rico maneja el 83%.

En el libro de Piketty hay dos tesis centrales apoyadas por una enorme cantidad de estadística y datos: 1- Que las fuerzas internas del capitalismo tienden a concentrar la riqueza en pocas manos, como ya lo había dicho Marx en el siglo XIX y, 2- Que esa desigualdad es incompatible con la democracia.

“Chocolate por la noticia”, podrá decir usted. El tema de la desigualdad creciente, la pobreza de las masas y lo que todo ello significa ha sido denunciado por infinidad de autores, como el argentino Bernardo Kliksberg. Y que esa desigualdad afecta a la democracia es una verdad de Perogrullo: basta pensar en el sistema electoral norteamericano donde, para tener posibilidades de ser electo hay que ser o tener un respaldo multimillonario; es más una plutocracia que una democracia.

¿Y por qué el éxito descomunal del libro? Posiblemente por aparecer en el momento oportuno. Como ha escrito Moisés Naím en el “Mini-diario” de Miami, es un caso similar a lo que ocurrió con Frank Fukuyama y su libro “El fin de la historia”, publicado después de la caída de la Unión Soviética, o “El Choque de Civilizaciones” de Samuel Huntington del 2001, el año del atentado a las torres gemelas en Nueva York y el convencimiento de la opinión pública de que el enemigo era el extremismo musulmán. Ahora se ha tomado conciencia de la desigualdad y sus consecuencias y tanto el papa Francisco como Barack Obama, por ejemplo, han sostenido que la desigualdad es el problema principal de nuestro tiempo; es el tema del momento.

Para Piketty la economía del siglo XXI se parecerá mucho a la de principios del siglo XIX, cuando la riqueza estaba concentrada en función de la herencia y no por el trabajo o el éxito de una empresa. Para enmendarlo propone fuertes impuestos al

patrimonio (él utiliza el término “capital” como sinónimo de riqueza) y a los ingresos, proponiendo gravar con hasta el 80% a las rentas superiores al millón de dólares y de entre el 50 y el 60% a las superiores a 200.000 dólares. Sabiendo quienes son los que mandan en el mundo ¿Usted cree que es posible hacerlo? Piketty tampoco es optimista con esa posibilidad.

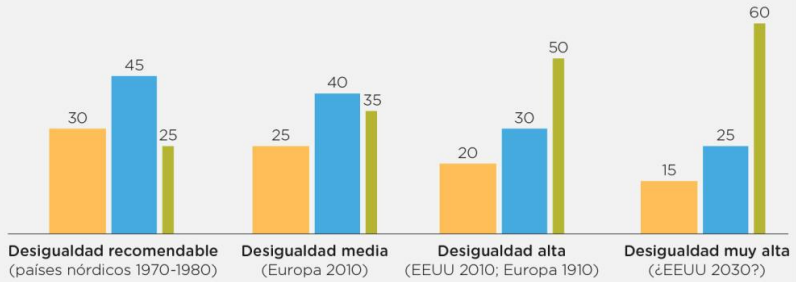
En estas condiciones parece exagerada la propuesta del economista Paul Krugman, un destacado pensador progresista, que ha sugerido “refundar” la izquierda a partir de la tesis de este libro. Como también exagera “The Economist” cuando lo denomina “el moderno Marx”. En realidad con Marx hay coincidencias en el título del libro principal (“El Capital” y “El capital en el siglo XXI” respectivamente) y en la tesis que hay fuerzas inherentes al capitalismo que tienden a la concentración de la riqueza. En lo demás, si se pretende buscar un parecido entre Piketty y un pensador del siglo XIX, posiblemente haya que buscarlo en el conde de Saint-Simon (1760-1825), cuyos seguidores enarbolaron la bandera de abolir la herencia.

De todas formas, el tema de la desigualdad, la concentración de la riqueza y el daño que esto hace a la democracia es central en nuestra época. Bienvenido, entonces, todo estudio, informe o denuncia que permita tomar conciencia de lo que esto significa. Y esperemos que este tema no resulte una simple moda intelectual.

LA DESIGUALDAD DE LAS CLASES SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS INGRESOS TOTALES

Clase baja (50% de la población) Clase media (40% de la población) Clase alta (10% de la población)

El ancho de las barras está en relación al porcentaje de población de cada clase social. Cifras en porcentaje



FUENTE: PIKETTY, THOMAS: LE CAPITAL AU 21^E SIÈCLE

El Confidencial.LAB

GEORGE SOROS Y LA CRISIS DEL EURO

Soros es uno de los más famosos y exitosos especuladores de la actualidad, además de ser uno de los hombres más ricos del mundo (7ª fortuna, calculada en unos 20.000 millones de dólares). Norteamericano por opción, nació en Budapest en 1930 en una familia judía intelectual acomodada de apellido Schwartz; su padre era escritor y reconocida autoridad en esperanto, la lengua artificial creada en 1887 por Lázaro Zamenhof con la pretensión de convertirse en idioma mundial y que aún hoy sigue en uso, aunque restringido; George fue uno de los pocos hablantes nativos del esperanto, conjuntamente con la lengua húngara. En 1936, ante el avance del antisemitismo, cambiaron el apellido por el de Soros.

En 1946, aprovechando la realización de un congreso de esperanto en Suiza, George se escapó de la ocupación soviética y se radicó en Inglaterra, donde estudió y se graduó en la London School of Economics. En 1956 emigró a Estados Unidos. Allí trabajó como analista financiero de Werthein y Co y pasó a otras firmas como organizador de fondos de inversión, que resultaron exitosos.

En 1973 se independizó creando la “Quantum Fund”, que sigue operando con sus hijos en la dirección. Se hizo famoso como especulador de divisas, teniendo como principio “encuentra una tendencia cuya premisa sea falsa y apuesta tu dinero contra ella”; su acción más conocida es la realizada contra la libra esterlina el 16 de setiembre de 1992, llamado “miércoles negro” en comparación al “viernes negro” de la bolsa de Nueva York de 1929: el mecanismo monetario europeo establecía una franja para la variación de sus cotizaciones; Soros analizó la situación inglesa y llegó a la conclusión de que no podía mantener esa paridad cambiaria y utilizó todos sus fondos para especular durante 24 horas contra la

libra, buscando telefónica y afanosamente financistas que lo acompañaran, hasta que la autoridad monetaria debió ceder y Soros ganó miles de millones de dólares en un día. Luego repitió, en menor escala, la maniobra contra el yen y con su caída ganó otros 1.000 millones.

Como por su actividad no resulta simpático, para lavar la imagen se dedicó a la filantropía; ideológicamente se autoconsidera un liberal progresista, además de seguidor de las ideas de Karl Popper, su profesor de filosofía en Inglaterra, cuyas ideas procura difundir mediante el “Open Society Institute” que preside (y financia), lo mismo que hace en el “Council on Foreign Relations”; por otro lado, fue uno de los financistas de la campaña que llevo a la presidencia a Obama.

Como era de suponer, Soros tiene inversiones distribuidas en el mundo; en nuestro país en los años '90 participó del IRSA (constructora inmobiliaria y de shoppings) y, a partir del nuevo siglo, dejó esa sociedad y se orientó hacia las inversiones agropecuarias (tiene grandes extensiones de tierra en Argentina, Brasil y Uruguay).

Aunque resulte un personaje desagradable y socialmente nocivo, no puede dejar de reconocerse que se trata de alguien muy inteligente, conocedor y estudioso de la economía teórica y real, conocimiento que utilizó para enriquecerse. Además, es autor de numerosos trabajos (en castellano hay traducidos por lo menos siete libros, el último es de 2012 y lleva como título “La tormenta financiera”) pero el más conocido es “La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro” de 1999, donde desnuda desde adentro al hiperdesarrollo financiero del capitalismo actual y anuncia una crisis que, finalmente, estalló en el año 2008.

En un artículo publicado en el diario español “El País” el 9-9-12 titulado “La tragedia de la Unión Europea” muestra su

preocupación con respecto al futuro de la Unión Europea (UE), de la que siempre ha sido un ferviente partidario. Para él, el problema central está en la adopción del euro como moneda única, ya que a partir de ese momento los países miembros, al no poder emitir moneda, se exponían a una posible cesación de pagos (los países grandes, que emiten deuda expresada en su moneda, como Estados Unidos, Japón o Inglaterra, al tener el poder de emisión monetaria nunca van a entrar en quiebra, cosa que sí es una posibilidad en los países chicos, que se deben endeudar en moneda extranjera como el dólar; los países de la UE entraron en esta última categoría). Lo anterior, sumado a la crisis bancaria del 2007-8, iniciada por la quiebra de Lehman Brothers, en la que por iniciativa de Alemania se estableció que cada país por sí, y no la UE, debía ofrecer garantías para que ninguna entidad financiera importante quebrara, llevó al endeudamiento excesivo, el déficit fiscal y los problemas de solvencia financiera de los países del sur europeo. Esta situación creó una división entre países acreedores (principalmente Alemania) y países deudores (los del sur europeo) a los que, por iniciativa de Alemania, se les aplica una política de austeridad que llevará a una mayor recesión y a conflictos sociales y económicos que están generando *germanofobia* en los países afectados y que culminará con una posible ruptura del euro y también de la propia UE.

El retiro de la zona del Euro, idea que está avanzando en varios de los países afectados, para Soros no es una solución ya que, si bien con una devaluación de sus retomadas monedas nacionales podrían volver competitivas a sus economías, la deuda seguiría nominada en euros y muy difícil de pagar, lo que llevaría a la suspensión de pagos y a la posible reestructuración de la deuda; una caso aislado y de un país chico o mediano es absorbible, como el caso de Grecia o Chipre, pero si se tratara de uno o más de los

grandes (como España o Italia) no, “ya que causaría alteraciones financieras incalculables”. Para Soros “una ruptura desordenada sería catastrófica para la zona del euro e, indirectamente, para todo el mundo”.

Soros ve dos posibles salidas a la situación actual. La primera es que Alemania decida pasar a ser un *hegemón benévolo*, abandonando la actual política de austeridad ortodoxa que ha llevado al desastre (señala que la palabra *schuld* en alemán significa tanto deuda como culpa, lo que sintetiza la estricta moral germana de hacer pagar a los deudores por la supuesta culpa a la que han incurrido con su endeudamiento) o, de lo contrario, Alemania debería abandonar al euro.

La primera solución, la mejor para Soros, implicaría profundizar la unión política europea asumiendo Alemania la responsabilidad y consecuencia de su liderazgo, establecer un terreno más igual a deudores y acreedores, lo que significa una refinanciación de las deudas estatales en igualdad de condiciones, y asegurar un crecimiento nominal de al menos 5% anual, lo que implicaría un nivel superior de inflación, que permitiera ir licuando la excesiva deuda actual.

La segunda, “si Alemania saliera y dejara la moneda común en manos de los países deudores, el euro bajaría y la deuda acumulada se depreciaría en consonancia con la divisa. (...) Los países deudores recuperarían la competitividad; su deuda disminuiría en términos reales y, con el control del Banco Central Europeo, la amenaza de suspensión de pagos se dispararía”. Con esta medida “la posición relativa de Alemania y otros países acreedores que abandonaran el euro pasaría repentinamente del bando ganador al bando perdedor. Se encontrarían con una fuerte competencia en sus mercados nacionales desde la zona del euro y, si bien podrían no perder sus mercados de exportación, éstos

pasaría a ser menos lucrativos. Además, sufrirían pérdidas financieras en su propiedad de activos denominados en euros...”. “Después de la conmoción inicial, Europa escaparía de la trampa de la deuda deflacionaria en la que está atrapada actualmente, la economía mundial en general y Europa en particular se recuperaría y Alemania, después de haber ajustado sus pérdidas, podría recuperar su posición como destacada productora y exportadora de productos con alto valor agregado. Alemania se beneficiaría de la mejora general”.

Indudablemente, las propuestas de Soros son originales y provocativas, dignas de ser analizadas y debatidas.



AMARTYA SEN Y LA POBREZA

Amartya Sen es un economista bengalí, nacido en 1933, que dedicó su vida a estudiar el tema del desarrollo humano y de la pobreza y cómo combatirla. Enseñó economía en Calcuta, Nueva Delhi, Oxford, Cambridge y Harvard. Tuvo muchos reconocimientos académicos y recibió el Premio Nobel de Economía en 1998.

Una de sus preocupaciones fue como medir la pobreza, señalando que interesa tanto su incidencia, que es la que generalmente se mide como el porcentaje de habitantes sobre el total de la población cuyo ingreso está por debajo de una “línea de pobreza”, como su intensidad, es decir la distancia que existe entre el ingreso real y esa línea de pobreza. Con este fin diseñó un índice que combina ambos aspectos y que resulta muy útil para analizar los resultados de determinadas políticas. También colaboró activamente en la elaboración del Índice de Desarrollo Humano por parte de las Naciones Unidas, que combina tres parámetros: el bienestar material medido por el PBI por habitante, la salud (esperanza de vida al nacer) y la educación.

También se preocupó por medir el bienestar material del hombre. Generalmente se utiliza para este fin el PBI per cápita; como señaló Sen, es una medida de la riqueza producida y disponible en promedio por lo que, como todo promedio, oculta las diferencias e injusticias que pueden existir, como señala el viejo dicho de que si una persona come dos pollos y su vecino se muere de hambre, el promedio da un satisfactorio pollo por persona. Por otro lado, el PBI incluye los bienes y servicios valuados que se comercializan en el mercado, por lo que no tiene en cuenta elementos muy importantes en el bienestar humano, como el trabajo en el hogar, el cuidado de niños y ancianos o la producción

familiar de micro-huertas y de aves de corral. Un autor inglés ironiza sobre esta falta de consideración del trabajo del “ama de casa” y toda tarea familiar, diciendo que si un señor se casa con la cocinera, que ahora como esposa continúa preparándole la comida, la consecuencia es una disminución del PBI británico, ya que ese trabajo, al no ser directamente pago, deja de computarse como servicio económico.

De todas formas, el principal inconveniente que presenta el “PBI per cápita” para medir el bienestar material de una población es la distribución del mismo y las inequidades que esconde. Para tratar de remediarlo propuso en un artículo de 1976 que se corrija ese indicador con una medida de la inequidad distributiva del ingreso, ofreciendo el siguiente, que se conoce como índice de Sen (IS): el PBI per cápita multiplicado por uno menos el índice de Gini (G):

$$IS = (1 - G) \cdot PBI/Hab.$$

Del Índice de Gini (G) es un indicador de la inequidad, que varía entre cero (0) que representaría la inexistencia de desigualdad (significaría que los ingresos de todos los habitantes son iguales) y uno (1) que implica la absoluta inequidad: una persona recibe todo el ingreso y el resto nada. Obviamente, los extremos 0 y 1 no existen sino que, en la realidad, el valor de G va a oscilar entre ambos, de forma tal que cuanto menor sea mayor es la justicia distributiva de esa comunidad.

Fíjense en el modo de construir el Índice de Sen: si G fuera 0, el PBI por habitante queda multiplicado por uno (no cambia) por lo que sería un buen indicador del bienestar material de la comunidad, mientras que si G fuera 1 el Índice de Sen valdría 0: la distribución injusta no permite que exista bienestar material alguno. De hecho, el Índice de Ser va a ser menor que el

PBI/Hab., pero su valor sube al mejorar la distribución del ingreso.

Es interesante analizar la evolución del Índice de Sen para nuestro país (efectuado en un trabajo de Alfredo Zaiat); en líneas generales fue creciente hasta lograr un máximo en 1974 (4.850,4); a partir de allí, como consecuencia de la política neoliberal de la dictadura y la “década perdida” de los años ’80, disminuyó hasta llegar a 3.148,8 en 1990 (perdió un 35%). En los años ’90 primero subió, pero sin alcanzar el máximo de 1974, y, a partir de 1998, comenzó a descender hasta llegar a un mínimo en el año 2002 de 3.084,2.

A partir del año 2003 cambia la historia por incidencia de los dos componentes del índice. Por un lado el fuerte crecimiento económico y la disminución de la desocupación (suba del PBI per cápita) y, por el otro, las sensibles mejorías en la distribución del ingreso, en las que cuenta las convenciones colectivas de trabajo, la ampliación de la jubilación prácticamente a todas las personas mayores, la Asignación Universal por Hijo, el plan Pro.Cre.Ar, etc., lo que implicó una reducción sustancial del índice de Gini. De esta forma, el Índice de Sen pasó de los 3.084,2 de 2002 a 7.096,6 en el año 2013 (una suba del 130%), un 46% mayor que el máximo de 1974.

Volviendo a Sen, siempre estuvo interesado en conjugar los conceptos de libertad y justicia con el desarrollo. No le interesa lo que él llama “libertad negativa”, que es la que le preocupa a la mayoría de los economistas y estadistas, y que se podría definir como la no interferencia en el accionar individual, sino la “libertad positiva”, que es la capacidad para ser o hacer; su ejercicio implica que las necesidades básicas están satisfechas, que la distribución del ingreso es relativamente equitativo y que no hay obstáculos al acceso de igual educación y salud.

Para Sen no es cierto que la pobreza y el hambre sea consecuencia de malas cosechas o de factores sobrenaturales. Es consecuencia directa de la desigualdad humana, que considera injusta y deplorable. Y de la política económica.



LOS PREMIOS NOBEL DE ECONOMÍA Y UNO MUY ESPECIAL

El Banco Central de Suecia (el primer banco central en el mundo, que se fundó en 1669) creó en 1969 un premio a los investigadores económicos en honor a la memoria de Alfredo Nobel, que se conoce como “Premio Nobel de Economía” pero que, a diferencia de los otros premios otorgados por la Fundación Nobel, este es solventado por el Banco y no por la Fundación. Los premios instaurados por Nobel son seis: medicina, fisiología, literatura, paz, química y física y son acordados por la Real Academia Sueca de Ciencia.

El llamado Premio Nobel de Economía, lo mismo que el Nobel a la Paz, se ha prestado a manipulaciones de carácter político y, por esa razón, siempre las nominaciones han sido discutidas y cuestionadas; inclusive y exagerando, de acuerdo a su historia, podríamos parafrasear a los matemáticos y decir que hay tres condiciones necesarias pero no suficientes para recibir el premio: ser varón, ser blanco, en lo posible anglo-sajón (más del 80% de los premiados ha nacido en Estados Unidos o Inglaterra) y ser ortodoxo en teoría económica.

Con respecto a la primera, hay que señalar la actitud misógina de los encargados de elegir a los postulantes: a pesar de la existencia de varias economistas mujeres que lo han merecido (el caso de Joan Robinson aparece como muy claro) pareciera que la condición es el ser varón. Hay una sola excepción que confirma la regla, la de Elinor Ostrom que en el año 2009 compartió el premio con un varón.

Lo que no genera dudas es la tercera condición, el pertenecer a la teoría económica ortodoxa. Los miembros de la *Sociedad de Mont Pèlerin*, incansable impulsora del neoliberalismo, han recibido

el premio en ocho oportunidades, incluyendo a su fundador, el austríaco Frederich von Hayek. Otro dato, la escuela económica con más premios Nobel es la de Chicago, cuyos integrantes lo recibieron en diez oportunidades; fue fundada por von Hayek y que tuvo entre sus integrantes a Milton Friedman, el creador del monetarismo. De allí provienen los famosos *Chicago's boys* que en la década de los años '70 asesoraron a Pinochet en Chile y a Videla y a Martínez de Hoz en nuestro país.

Posiblemente sean estas las razones por las que Peter Nobel se opone a que el premio del Banco de Suecia se lo denomine “Premio Nobel”; así, cuando el economista de Bangladesh Muhammad Yunus obtuvo el Nobel de la Paz, sostuvo que “es la primera vez que un economista obtiene un Premio Nobel verdadero”.

Por eso también el anuncio de 1996 informando que el premio correspondía a Williams S. Vickrey puede considerarse como muy especial. Vickrey nació en Victoria (Canadá) en 1914 y murió en Nueva York el 11 de octubre de 1996. Recibido de matemático, hizo un postgrado en economía en la Universidad de Columbia y, a partir de ese momento, se dedicó exclusivamente a esta disciplina, haciendo la carrera docente en esta universidad como profesor de política económica. Publicó diversos libros, entre los que se encuentran un manual de microeconomía (1969) y “Escritos seleccionados sobre Economía Pública” (1994).

En su primera época profesional estuvo adscripto a la ortodoxia económica y de esta época sobresalen sus estudios sobre la asimetría en la información, lo que permite a algunos agentes explotar la posesión de mayor información. En este aspecto son conocidos sus estudios sobre las subastas.

Como durante la Segunda Guerra se declaró como “objeto de conciencia” fue enviado a realizar diversos trabajos en distintas

reparticiones, que lo familiarizaron con la administración pública. A partir de entonces se dedicó a estudiar los aspectos fiscales y de los servicios públicos, además de trabajar sobre la economía del transporte. Simultáneamente con su cátedra, actuó como asesor de las Naciones Unidas en los temas fiscales.

Le preocupó fundamentalmente la falta de rigor en las políticas públicas, que generan inequidad y desempleo. Aconsejaba la construcción de un sistema fiscal que fuera progresivo y eficaz.

Sus estudios lo llevaron a comprender que las recomendaciones de política económica basadas en las teorías ortodoxas eran erróneas y que el problema fundamental del capitalismo maduro era la insuficiencia de demanda, por lo que el estado debía intervenir activamente en la economía; que el equilibrio fiscal como requisito de una administración pública sana era, por lo menos, discutible y que el principal problema a resolver era la desocupación y no la inflación. Se convirtió en uno de los exponentes de la heterodoxia económica; durante los últimos diez años de su vida participó activamente en los seminarios de verano sobre economía postkeynesiana organizados por Paul Davidson y fue cofundador de la revista *Journal of Post Keynesian Economics*.

El 5 de octubre de 1996 (seis días antes de su muerte) la Universidad de Columbia, Estados Unidos, publicó su último trabajo: “Quince errores fatales del fundamentalismo” (que se puede consultar en www.columbia.edu/dlc/np/econ/vickrey.html). En él denuncia que “mucho del sentido común convencional que prevalece en los círculos financieros, ampliamente aceptados como básicos por la política gubernamental y generalmente aceptados por los medios y el público, está basado en un análisis incompleto, supuestos no probados y falsas analogías”.

En ese trabajo sostiene que el déficit gubernamental no es necesariamente malo, ya que agrega ingreso disponible que induce a una mayor producción y a invertir en una mayor capacidad productiva. Sostiene que si empresas como General Motors, la telefónica ATT o los deudores hipotecarios individualmente hubieran balanceado sus cuentas, como se pide al estado, no existirían ni bonos ni préstamos bancarios y habría mucho menos autos, teléfonos y casas. Así como la teoría de la administración defiende el “apalancamiento” de las empresas mediante la toma de préstamos, lo que facilita su crecimiento, Vickrey defiende el endeudamiento estatal como consecuencia de los déficits públicos. Claro está que piensa en Estados Unidos, emisor de la moneda internacional; en los demás países sus recomendaciones se refieren al endeudamiento en la moneda nacional y no a la deuda externa,

Otro error (entre los 15 que denuncia) está en la idea de promover el ahorro individual para estimular la inversión y el crecimiento económico. En este caso, lo que es bueno individualmente no lo es, necesariamente, a nivel social. Se parte del supuesto que lo que no se consume se ahorra y que el ahorro se convierte automáticamente en inversión, cuando en realidad el aumento del ahorro implica menor gasto y, por lo tanto, menores ingresos a las empresas y menor inversión. La relación causal es la inversa: el ahorro no produce inversión sino que, como demostró Kalecki, la inversión genera al ahorro necesario.

El principal problema para las economías contemporáneas es la desocupación. La mayoría de los economistas defienden como normal una desocupación del 4 al 6% considerada como “natural” o “normal” (que actualmente es conocida como NAIRU, sigla en inglés que corresponde a la tasa de desocupación que no acelera la inflación); para Vickrey sería malamente aceptable si significara la reducción de dos semanas de trabajo para todo el

mundo, pero resulta inaceptable si afecta –como ocurre en la realidad- entre el 10 y el 40% de los sectores más desprotegidos, con consecuencias de pobreza, marginación, ruptura familiar, drogas y crimen; la inseguridad creciente es la consecuencia de una generación que ha crecido sin la razonable experiencia del pleno empleo. “La principal dificultad con la inflación, verdaderamente, no es el efecto de la inflación en sí misma, sino el desempleo que produce las medidas inadecuadas para controlarla”; para él la solución es incrementar el déficit nominal para mantener un déficit real, controlando la inflación pero evitando el incremento del desempleo. Propone una política que reduzca la tasa de desocupación mientras que el control inflacionario se haga por otros medios (control de la utilidad bruta en los mercados oligopólicos, por ejemplo).

Tres días antes de su muerte se anunció oficialmente que se le otorgaba el premio Nobel. Según Marc Lavoie (en “La Economía postkeynesiana”) “previsiblemente los miembros del jurado hubieran quedado estupefactos al escuchar su discurso de aceptación”.



Williams S. Vickrey

JEAN TIROLE, PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA 2014

En el año 2014 el francés Jean Tirole fue galardonado con el "premio del Banco de Suecia de ciencias económicas en memoria de Alfred Nobel", conocido mundialmente como el Premio Nobel de Economía.

Jean Tirole es un economista francés, nacido en 1953, que en la actualidad se desempeña en la Escuela de Economía de Toulouse. Su estudio formal fue primero de ingeniero y se especializó en matemáticas como carrera de postgrado; posteriormente se interesó, según sus propias palabras, en la economía como campo donde aunar sus conocimientos matemáticos con los problemas concretos de carácter social y de toma de decisiones. En función de ello, se doctoró en economía (1981) en el conocido Instituto Tecnológico de Massachusetts y, a partir de entonces, se dedicó al estudio, enseñanza y divulgación de los problemas económicos. El libro más conocido de él es "La teoría de la organización industrial" que se utiliza en la enseñanza universitaria de grado y postgrado. Tirole es un destacado y respetado teórico de la intervención estatal y de la necesidad de regulación de los mercados. Según el anuncio de la nominación, "ha aclarado la manera de comprender y de regular las industrias con algunas empresas importantes". Ha estudiado las distorsiones que producen los monopolios así como la manera de reglamentar industrias en red (telecomunicaciones y electricidad) y la formación de las burbujas financieras

Por la posición ideológica del premiado hay que señalar que no se trata de una nominación más sino que ha sido una señal muy importante dada por los banqueros suecos. Al efecto conviene recordar que desde que Thomas Kuhn en 1962 publicara su libro "La estructura de las revoluciones científicas", es mundialmente

aceptado el concepto de *paradigma* referido a aquellas (en las palabras de Kuhn) “realizaciones científicas universalmente reconocidas que, durante cierto tiempo, proporcionan modelos de problemas y soluciones a una comunidad científica”. Es decir, cada época tiene paradigmas dominantes o hegemónicos que influyen, no solamente en una determinada ciencia, sino también en otras disciplinas y en todo su entorno social e ideológico. Según Kuhn, “las sucesivas transiciones de un paradigma a otro vía alguna revolución, es el patrón de desarrollo usual de la ciencia madura”. El término “revolución” está tomado como sinónimo de cambio profundo y radical y no, obviamente, en su acepción política.

Por ejemplo, en el quinquenio 1970/75 se produjo el ascenso del liberalismo económico como paradigma hegemónico y dio lugar a un cambio de época, a un “parteaguas” en la evolución histórica, según el decir del pensador italiano Giorgio Ruffolo, que no sólo afectó a las ciencias sociales sino que tuvo efectos en la sociedad, la política y la ideología dominantes.

Tradicionalmente el otorgamiento del premio Nobel de economía ha sido muy sensible a la ideología del paradigma dominante; han tenido prioridad los pertenecientes a la ortodoxia y lo han recibido las principales cabezas del liberalismo económico, como Friedrich Hayek, Milton Friedman, Robert Lucas o Edmund Phelps. Inclusive el año 2013 uno de los que lo recibió fue Eugène Fama, que desarrolló el concepto de la eficiencia de los mercados financieros, de forma tal que la regulación resultaría perjudicial; como dice el economista argentino Matías Vernengo “la sugerencia implícita en la hipótesis de Fama es que las burbujas son imposibles”. Esta identificación del Premio Nobel con quienes sostienen que el mercado es el asignador óptimo de los recursos económicos, que el bienestar humano se maximiza cuando no

existe intervención estatal en la economía y cuando se garantiza la libertad empresarial en un marco institucional que asegure la propiedad privada y el libre comercio le ha generado muchas críticas; por ejemplo, el sueco Gunnar Myrdal (él mismo galardonado con el premio) sostuvo que debería ser abolido porque ha sido dado otorgado especialmente a conservadores; también tres científicos suecos distinguidos (el matemático Peter Jager, el ex ministro de Medio Ambiente Mans Lorraroth y el economista Johan Lonnroth) en una carta abierta del año 2004 objetaron el premio porque, conociendo el resultado de las políticas neoliberales defendidas por la ortodoxia económica, se concede a trabajos cuya aportación a la mejora de la humanidad (condición establecida por Alfred Nobel para otorgar su premio) estaba más que cuestionada.

Hoy diversas señales indican que estamos viviendo un nuevo “parteaguas” histórico: el fin del liberalismo económico como paradigma dominante. En primer lugar, la apertura económica indiscriminada y la desregulación impuestas a los países subdesarrollados, en especial los latinoamericanos, entraron en crisis y fue abandonada por muchos de ellos; en segundo lugar, la crisis financiera que afecta al mundo desde el año 2008 tiene como una de sus causas la liberación del mercado financiero y el levantamiento de regulaciones y controles sobre el mismo, tal como pregonaba el liberalismo económico. Como tercero, muchos países desarrollados no han podido superar las consecuencias de la crisis, con su secuela de estancamiento y desocupación, y, especialmente en la Europa del euro, las políticas económicas ortodoxas—como ya ocurriera en los años ’30 del siglo pasado—fracasaron estrepitosamente, demostrando su incapacidad para resolverlos. Además, en el plano político-internacional, las Naciones Unidas resolvieron —contra la opinión de las potencias

económicas como Estados Unidos y Alemania- por gran mayoría regular la renegociación de deudas soberanas y condenar el accionar de los “fondos buitres”; a este criterio se sumaron instituciones prestigiosas, como la UNESCO, o de gran influencia, como son las opiniones del FMI y del Banco Mundial.

Parece claro que la nominación de Jean Tirole es una señal del cambio de paradigma que estamos viviendo.

Este premio tiene un significado especial para nuestro país por su referencia a aspectos vitales para la Argentina actual. En el plano internacional se ha mostrado partidario de regular las agencias de calificación y ha sostenido que en el mundo como el actual es necesaria “la aceptación de una cierta pérdida de soberanía y (la existencia) de un organismo internacional independiente” de regulación, lo que coincide con el planteo frente a los fondos buitres. En el plano interno, en momentos en que se cuestiona la constitucionalidad de la ley de abastecimiento y la aplicación de la ley de comunicación audiovisual, Jean Tirole ha sostenido que “no hay que desconfiar de los mercados, hay que saber regularlos bien” y que, cuando no se regulan, los sectores dominados por una o pocas empresas producen precios innecesariamente altos o empresas improductivas que evitan que nuevas empresas competitivas ingresen al mercado.

Como botón de cierre, y como resumen de su concepción, sostuvo en una entrevista periodística del año 2012 que "la visión según la cual los economistas tienen una confianza ilimitada en la eficiencia de los mercados está treinta años detrás de los tiempos".

Hablemos de Teoría económica

EL HOMO ECONÓMICUS

A fines del siglo XIX los economistas neoclásicos, especialmente Jevons, Walras y Pareto, que conforman la base de la actual ortodoxia, establecieron como supuesto básico de la teoría a un sujeto abstracto, representativo de los actores económicos, al que llamaron *homo economicus*. El origen de la idea se puede rastrear en Adam Smith y, fundamentalmente, en John Stuart Mill, aunque quien le dio las características específicas fue Lionel Robbins, en pleno siglo XX: es un ser que actúa racionalmente, teniendo información y conocimiento completo y está movido por su propio interés y deseo de riqueza. Con recursos limitados y con restricciones conocidas, efectúa las decisiones racionales de forma tal que, como consumidor, procura maximizar su satisfacción (que se denomina *utilidad*) y, como productor o empresario, busca maximizar la ganancia.

El *homo economicus* parte de dos supuestos sobre el hombre: 1) que es individualista, competitivo y profundamente egoísta y 2) que es un ser racional.

¿Hasta qué punto el *homo economicus* es representativo de la naturaleza humana? La pregunta no es retórica porque, tomando como axioma la respuesta positiva a esa pregunta, se ha edificado toda la teoría microeconómica y se ha procurado fundamentar el análisis macroeconómico.

La idea que subyace atrás es que el hombre es un animal profundamente egoísta y competitivo al que se le ha agregado, como elemento distintivo, el poder de la racionalidad. Es una idea muy extendida en la civilización occidental: por ejemplo biólogos como Thomas Huxley han sostenido que la base humana es egoísta y asocial al que se le ha agregado una débil “capa” cultural (corresponde al dicho: “arañen a un altruista y sangrará un

hipócrita”), también se podría citar a Freud, que ve la civilización como una renuncia a los instintos, y también a la teoría del contrato social, que parte de sujetos individualistas que renuncian a parte de sus derechos naturales para vivir en sociedad. La mejor síntesis de esta posición es la conocida frase de Thomas Hobbes, tomada de un antiguo proverbio romano: “el hombre es lobo del hombre”.

Sin embargo la biología y etología contemporánea tienden a rechazar esta concepción. Así, el conocido biólogo Frans de Waal en su libro **Primates y filósofos** (2006), sostiene que esa frase de Hobbes contiene dos grandes errores: 1) “no hace justicia a los cánidos, que son unos de los animales más gregarios y cooperativos del planeta” y 2) “niega la naturaleza intrínsecamente social de nuestra propia especie”. Para este autor no existe un momento histórico en que devenimos sociales; por el contrario, descendemos de ancestros altamente sociales y siempre hemos vivido en grupos como estrategia de sobrevivencia. Basta observar a nuestros parientes no humanos como los chimpancés y otros primates, inclusive a los demás mamíferos, para verificar que la sociabilidad, la cooperación y rasgos de altruismo tienen un origen biológico en la evolución.

Para de Wall se puede decir que somos una especie *obligatoriamente gregaria*. (La sociabilidad se ha vuelto cada vez más arraigada en la biología y psicología de los primates).

Tampoco el segundo supuesto, el de la racionalidad absoluta, es cierto. Dice de Wall: “Celebramos la racionalidad. Y lo hacemos pese que las investigaciones psicológicas sugieren la primacía del afecto: es decir, que el comportamiento humano deriva ante todo de juicios emocionales rápidos y automatizados y solo secundariamente de procesos conscientes más lentos“. Por ejemplo, como consumidores, todos nosotros tomamos cotidianamente decisiones de compra y generalmente lo hacemos

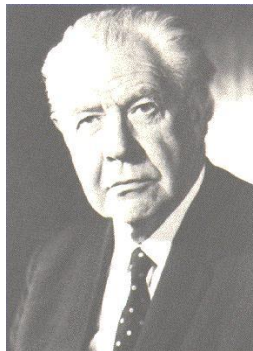
sin mucho meditar, movidos por la costumbre, por el impacto de la publicidad o influidos por el actuar de amigos o conocidos.

Por otro lado, los antropólogos han demostrado que en las sociedades tradicionales, como las prehispánicas en América, no existen sujetos que cumplan las pautas del *homo economicus* sino que priman las conductas asociativas y cooperativas.

En otras palabras, se ha tomado para construir la abstracción *homo economicus* al hombre de un período muy limitado de la historia humana, con más precisión, no a todos los sujetos de ese período sino a los integrantes de una clase social determinada, los empresarios del naciente capitalismo, y a su resultado se lo ha pretendido universalizar.

Si los biólogos y antropólogos contemporáneos están en lo cierto, el neoliberalismo no sólo ha mostrado su fracaso en la aplicación práctica sino que todo el edificio teórico elaborado a partir del supuesto del *homo economicus* tendría cimientos de barro.

En otras palabras, el hombre –como especie- no es por instinto un ser egoísta y asocial sino todo lo contrario: es cooperativo y solidario. En este caso debemos aspirar a que la sociedad se organice con relaciones de producción y distribución que respeten la naturaleza humana.



Lionel Robbins

LA TEORÍA DEL VALOR

La economía trata de las relaciones sociales que generan la producción y distribución de los bienes y servicios que se producen. Excepto el caso en que la producción y consumo se realice en común, como ocurría en los clanes primitivos, la división del trabajo y la consecuente especialización laboral están asociadas al intercambio de bienes. ¿En qué proporción se intercambian los mismo?

Cuando un bien se produce para el intercambio, se convierte en mercancía. ¿Cuál es su valor de cambio? Este es un problema central de la teoría económica y por eso no debe extrañar que los tratados clásicos comiencen con el análisis de la mercancía y de su valor.

Los primeros economistas distinguían entre *valor de uso*, que es la aptitud de un bien de satisfacer necesidades, que es lo que hoy se denomina *utilidad*, y el *valor de cambio* o, simplemente, *valor*, que presupone la existencia del valor de uso o utilidad. Para ellos el valor es distinto a los precios del mercado, que pueden variar por diversas causas, y que son la forma en que se hace visible la esencia, es decir el valor de la mercancía.

Desde Williams Petty (siglo XVII) en adelante, los economistas clásicos no tuvieron duda que el valor de cambio de un bien estaba dado por el tiempo de trabajo que insumía. Adam Smith escribió en 1776 que: "...el trabajo es la medida universal y más exacta del valor, la única regla que nos permite comparar los valores de las distintas mercancías en distintos tiempos y lugares" (pg. 37 de *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*); lo ejemplificó con un pueblo de cazadores en el que cada individuo debe optar entre cazar ciervos o nutrias; si para obtenerlos se necesitara en promedio 4 horas para el ciervo y 2

horas para la nutria, el intercambio se realizaría 1ciervo = 2 nutrias. En otras palabras, en esta sociedad, el ciervo vale 2 nutrias o, lo que es lo mismo, la nutria medio ciervo.

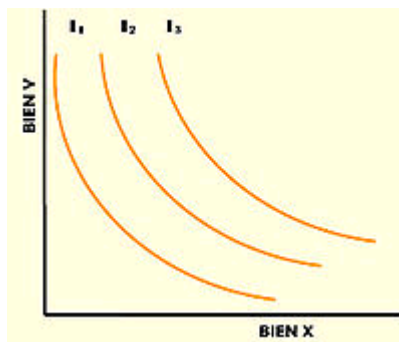
Se trata de la teoría *valor-trabajo* que, a partir de Smith y David Ricardo, dominó la visión de los economistas durante las primeras tres cuartas partes del siglo XIX. Pero esta teoría crea un problema incómodo ya que cuestiona la lógica del sistema: si el valor resulta del trabajo incorporado ¿De donde surgen la ganancia, el interés y la renta de los terratenientes? La única respuesta lógica es: del trabajo no pagado. Así lo desarrolló Carlos Marx, distinguiendo *trabajo* de *fuera de trabajo*. A esta última la definió como la aptitud que tienen los trabajadores de crear valor y que en el capitalismo también es una mercancía que tiene su precio, el salario; por eso se habla del mercado de trabajo, al igual que se informa sobre el mercado del trigo o del acero. Para Marx, la diferencia entre el valor creado por el trabajo y el salario conforma la *plusvalía* que a su vez se distribuye en ganancias, rentas e intereses.

En forma independiente, en la década de los años 1870, tres autores propusieron una teoría alternativa: la del valor-utilidad. Fueron Carl Menger (el primero, en 1871, en el libro “Principios de Economía”), Stanley Jevons y LeónWalras. La idea se puede desarrollar con un ejemplo: si en medio del desierto se le ofreciera a un hombre casi muerto de sed un vaso de agua fresca, para él valdría una fortuna; un segundo vaso también sería muy valioso, pero si siguen apareciendo vasos de agua, los siguientes van perdiendo valor hasta que el sediento diga “basta, ¡no quiero mas!”; ahora el valor sería cero. Se llama utilidad marginal a la utilidad que agrega una nueva unidad de un bien. Si se pudiera medir la utilidad total que produce en una persona nueve unidades de un bien y luego lo mismo con diez bienes, la diferencia entre

ambas (se supone que la segunda es mayor que la anterior) es la utilidad marginal de la décima unidad. Para esta teoría, el valor viene dado por la utilidad marginal del mismo: un bien escaso es caro y uno muy abundante tiene escaso valor.

Surgió una importante objeción: la utilidad es un fenómeno psicológico y, por lo tanto, no puede ser objeto de una medida objetiva. En otras palabras, con esta teoría al valor no se lo podría medir.

El italiano Wilfredo Pareto trató de superar esta objeción creando las llamadas “curvas de indiferencias”: el consumidor ante dos bienes (o conjuntos de bienes) puede establecer pares de cantidades que le reportan la misma utilidad y, por lo tanto, su posición es indiferente. Se puede trazar así una curva como muestra el dibujo, decreciente ya que para mantener igual a la utilidad si se recibe más unidades de un bien se debe sacrificar unidades del otro. Y estas curvas sí son objetivas. Se siguen aplicando en microeconomía para fundamentar la demanda del consumidor individual.



El economista Kenneth Arrow en su tesis doctoral de 1950 (publicada como libro al año siguiente) demostró que las preferencias individuales no se pueden sumar (no se puede

construir una curva de indiferencia para una sociedad), lo que fue completado por Gary Becker (premio nobel en 1992) que demostró matemáticamente la imposibilidad de deducir una función social partiendo de las preferencias individuales, lo que cuestiona a toda la teoría del valor-utilidad como fundamento de una teoría económica. Es decir, volvemos a la situación de 1870 y al cuestionamiento a todo el sistema.

De todas formas los economistas encontraron una solución. La teoría del valor hace a la esencia de las cosas: el por que las mercancías valen. Pero los fenómenos observables son los precios de mercado, determinados por la oferta y la demanda, que vendría a ser la forma empírica en que se presenta el valor. Pues bien, la teoría económica se va a ocupar de estos y va a dejar la esencia de las cosas, la razón última de porque las mercancías valen, a la filosofía de la ciencia.

En resumen, la teoría del valor desapareció de los manuales de teoría económica, no hay cuestionamientos al sistema y los economistas, que se sacaron un problema de encima, se quedaron muy tranquilos.

LA ESCUELA CLÁSICA DE ECONOMÍA

En la actualidad es habitual leer en los diarios y revistas y escuchar por televisión sobre los economistas ortodoxos, cuya opinión hasta hace muy poco era dominante en los medios de prensa (y sigue siéndolo en la prensa tradicional) y, simultáneamente, la irrupción de los heterodoxos, muchos de ellos jóvenes y que tuvieron experiencia gubernamental en la administración anterior; inclusive hubo varios encuentros académicos de economistas heterodoxos que tuvo cierta trascendencia internacional. Por esa razón me pareció importante tratar de explicar al lector interesado cuales son –a mi criterio- los principales puntos que diferencian ambos grupos, ortodoxos y heterodoxos, cosa que no es sencilla (soy consciente de ello, “me estoy metiendo en camisa de once varas”, según una tradicional expresión que viene de la edad media).

La “ortodoxia” se origina en la escuela neoclásica (nacida a partir de 1870), como antítesis a la escuela clásica, mientras que la “heterodoxia” implica, en varios sentidos, el redescubrimiento de los clásicos. Lo mejor, entonces, será “principiar por el principio”, como dijo el paisano; comenzaremos hoy viendo los elementos fundamentales de los primeros en el tiempo, los llamados *clásicos*.

Como ya se dijo, Thomas Kuhn en 1962 introdujo el término de *paradigma*, que logró aceptación universal. Con el criterio de Kuhn, la *escuela clásica* fue el paradigma dominante en el análisis económico hasta la década de los años 1870, en que fue reemplazada por la llamada *neoclásica*, base de la ortodoxia actual.

El término de *clásicos* fue introducido por Carlos Marx para referirse a William Petty, Adam Smith, David Ricardo, James Mill y otros, que fundaron la ciencia económica. Hoy pocos dudan de

incluir, a pesar de las diferencias existentes entre ellos, también a Marx también entre los economistas clásicos.

Para Piero Sraffa la característica fundamental de los clásicos es el carácter circular del sistema de producción y consumo, que se origina en Quesnay y su modelo basado en la circulación de la sangre en los seres humanos. Se parte de la división del trabajo entre los diversos sectores, que deben intercambiar los productos para lograr la subsistencia y reponer los insumos para reanudar en forma continua el proceso productivo; la red de relaciones sociales que genera ese flujo regular de bienes producidos e intercambiados es el objeto de la economía.

Con el desarrollo tecnológico el producto logrado permitió superar las necesidades de reposición de los insumos y subsistencia de los productores, generando un excedente económico que puede ser destinado al consumo o a la acumulación productiva (inversión).

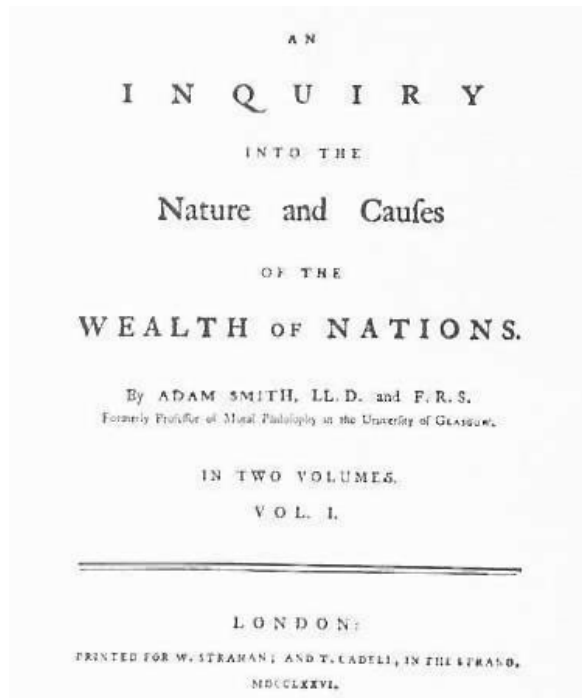
El excedente económico es el punto central del análisis clásico. Interesa saber cómo se distribuye el producto entre los distintos sectores sociales, tomando la forma de salarios, ganancias, renta de la tierra o intereses. Interesa que el producto crezca (desarrollo económico) y analizar cómo y por qué se distribuye de determinada forma. Analizar la distribución implica reconocer intereses enfrentados.

Este tipo de análisis generó muchas resistencias, ya que iba contra la idea que quería imponerse: que, una vez eliminada la nobleza parasitaria, existía una perfecta armonía de intereses entre todos los estratos sociales. Fue la idea que estaba detrás de la Revolución Francesa y que se convirtió en hegemónica con el desarrollo del capitalismo (y que es coherente con la concepción de ese funcionario norteamericano que sostuvo que “lo que es bueno para la General Motors es bueno para Estados Unidos”).

Un economista norteamericano (H.C. Carey en 1848) criticó a David Ricardo sosteniendo que el suyo era un sistema de los desacuerdos, “que en su totalidad tiende a la producción de hostilidad entre las clases...”. En forma similar se manifestó Jevons, uno de los fundadores de la escuela neoclásica, para quien la teoría de Ricardo conduce a la intensificación de la lucha de clases.

Con ese criterio apreció un conjunto de economistas que dejaron de lado el análisis del excedente económico y su distribución, para dedicar sus esfuerzos a la apología del orden existente. Sobre ellos, Marx escribía en 1873: “La lucha entre las clases alcanzó, tanto en la práctica como en la teoría, formas cada vez más pronunciadas y amenazantes. (...) Ahora no se trataba ya de ver si este o aquel teorema era verdadero o no, sino si era útil o nocivo, cómodo o incómodo para el capital, políticamente peligroso o no. A los investigadores desinteresados los sustituyeron boxeadores a sueldo, a la investigación científica desprejuiciada la sustituyó la mala conciencia y la malévola intención apologética”.

Este proceso culminó con un nuevo paradigma, el neoclásico, que sostuvo que la distribución del ingreso estaba determinada por leyes objetivas de la producción y nada se podía hacer para modificarlo.



1ª edición de “Naturaleza y causas de la riqueza de las naciones” de Adam Smith (1776)

LA ORTODOXIA ECONÓMICA

Actualmente se entiende por *ortodoxia* económica al conjunto de teorías, explicaciones y recomendaciones de política económica vinculadas con el neoliberalismo, lo que fue el *pensamiento único* en los años '80 y '90 del siglo XX, que sigue con posición dominante en los principales medios académicos y en los organismos internacionales, como el FMI. La ortodoxia se plasmó en recomendaciones concretas como el denominado *Consenso de Washington*, que se impusieron a los países del tercer mundo. La Argentina de los '90 y principios de nuestro siglo fue un laboratorio privilegiado de esta concepción y como tal fue presentado al mundo.

La base de la ortodoxia está en la escuela neoclásica, que ya vimos, y que fue el paradigma dominante desde 1870 hasta la crisis de los años 1930. La falta de respuestas de la teoría económica a la profunda recesión mundial de esa década produjo su descrédito y llevó a su reemplazo por un nuevo paradigma, el keynesiano, que se tornó dominante a partir de la segunda guerra mundial: fue la época del estado de bienestar y de crecimiento económico generalizado.

En los años '70, con la crisis de petróleo y la estanflación, se empezó a cuestionar la intervención del estado en la economía y se culpó al estado de bienestar por la desocupación creciente. Lentamente se impuso la vieja idea que viene del siglo XVIII que el mercado es el mejor asignador de los recursos y se desprestigió a la intervención estatal. *Desregulación, apertura económica, liberación* se reinstalaron en la opinión pública. Fue el triunfo ideológico del neoliberalismo y la vuelta de la ortodoxia económica como concepción teórica dominante.

La idea central de la ortodoxia consiste en poner el acento en la oferta de bienes, es decir, en la producción. Es un análisis lineal

que va de la producción al consumo, con un supuesto implícito, el que se cumple la llamada “Ley de Say”, aquella que sostiene que la oferta crea su propia demanda. Excepto una “tasa natural” de desocupación, consecuencia de los cambios tecnológicos, las modificaciones en las preferencias del público, las imperfecciones en el mercado laboral, etc., el sistema tiende por sí mismo a la ocupación plena; en estas condiciones, el estado no debería intervenir sino procurar que la “tasa natural” de desocupación fuera la menor posible.

En el sector producción se da el equilibrio que había desarrollado la escuela neoclásica o marginalista. El razonamiento es el siguiente: si con una cantidad fija de capital vamos aumentando las unidades de trabajo incorporado, vamos a verificar que con cada aumento de trabajo se obtiene un producto mayor, pero estas adiciones de producto (denominado producto marginal) tiene una tendencia decreciente. Como el objetivo del empresario es maximizar su ganancia, va a incorporar trabajo mientras el producto marginal obtenido sea mayor al costo laboral unitario; así hasta el punto en que ambos se igualen. Lo mismo se puede razonar con la cantidad de trabajo fijo y aumentando las unidades de capital. Es decir, para la ortodoxia la distribución real de producto está determinada por las leyes objetivas de la economía; si el estado pretendiera modificarla deberá pagar un costo: la desocupación y una producción real menor que el potencial.

Por otra parte, para la ortodoxia el plano monetario, al menos al largo plazo, es independiente del real. Conocido el nivel de producción y la distribución del producto real, el nivel general de precios queda determinado por la cantidad de moneda existente. Para Milton Friedman (1912-2006), conocido economista de Chicago, premio nobel en 1976, que tuviera enorme influencia en la política seguida por Pinochet en Chile (y también

por Videla-Martínez de Hoz en nuestro país), consideraba que a corto plazo los agentes económicos pueden ser sorprendidos y engañados por un cambio en la política monetaria (por ejemplo, importante aumento del circulante), pero a largo plazo se descubre la verdad y ese aumento produce únicamente inflación. Algunos de sus continuadores (como Lucas o Edmund Phelps), con un planteo de expectativas racionales, consideran que tampoco a corto plazo la gente se deja engañar.

Para Friedman la política monetaria ideal es la que hace crecer la oferta monetaria al mismo ritmo que el crecimiento del producto, para facilitarlos y que no se produzca iliquidez. Se declaraba partidario de un crecimiento monetario a tasa fija y preestablecida. Estaba convencido que uno de los grandes males de América Latina era el uso discrecional que hacían los estados de la emisión monetaria para financiar sus déficits, generando permanente inflación.

Con este criterio, el que la política monetaria a largo plazo no influye en la economía real y que el objetivo de la primera es mantener la estabilidad evitando la inflación, se explica la insistencia de la ortodoxia económica en mantener la independencia del Banco Central y la oposición a la reforma de su Carta Orgánica recientemente aprobada.

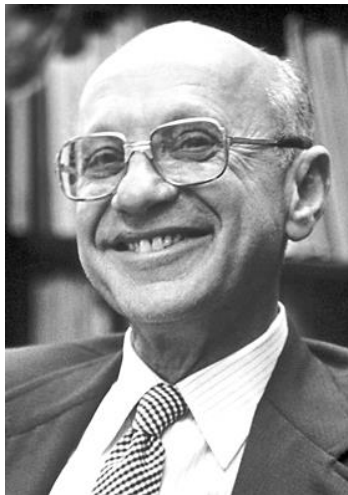
En el plano financiero, el libre mercado es el que determina la tasa de interés que equilibra las decisiones de ahorro e inversión. Tampoco en este plano se debe intervenir.

En resumen, la política económica ortodoxa consiste en la no intervención estatal, en evitar las interferencias en el libre mercado, en **desregular**.

La ortodoxia se afianzó en los medios académicos norteamericanos y fue Estados Unidos quien la impulsó por medio de los organismos internacionales. Sin embargo no la ha aplicado

internamente. Al contrario, especialmente luego de la crisis del 2008, el estado ha aumentado su intervención y ha inyectado una enorme cantidad de dinero para tratar de evitar la profundización de la crisis en su economía real. Es una aplicación concreta del dicho español “haz lo que yo digo pero no lo que yo hago”.

Según el economista español Alfonso Vadillo, esto último está confirmado por “...las declaraciones de Paul Volcker y Lawrence Meyer (que ocuparon altos cargos en la Reserva Federal de USA) y de Joseph Stiglitz (Nobel y ex presidente del consejo de Asesores Económicos de la Casa Blanca), quienes revelaron que en los EEUU continúa la regulación, mientras que la desregulación descubre su carácter de política de exportación (ideológica) para el consumo de otros mundos”



Milton Friedman (1912-2006)

¿QUÉ ES LA HETERODOXIA EN ECONOMÍA?

La denominada *heterodoxia* no conforma una escuela sino se trata de un conjunto de economistas que, inclusive con grandes diferencias entre ellos, coinciden en objetar los postulados y las recomendaciones de política económica emanados por la llamada ortodoxia. Ésta parte de un análisis de elevada abstracción y que lleva a un modelo único que pretende aplicable a todos los casos, sin tener en cuenta las grandes diferencias en el espacio (no es igual la economía del centro que el de la periferia) y en el tiempo, con un capitalismo que evoluciona modificando las formas de acumulación.

La heterodoxia puede verse como una reacción contra ese modelo único que se vuelve apologético del sistema.

Un amigo mío, con mucho humor, definió a la heterodoxia, parodiando al lenguaje de las recetas de cocina de esos chefs que abundan en la televisión actual, de la siguiente forma: “Se toma una porción de la teoría de David Ricardo; se le agrega una doble de Marx y otra similar de Keynes; se bate bien y se sirve acompañado de cifras estadísticas de la CEPAL; se puede ornamentar con gráficos de la misma fuente”. Como toda humorada tiene una base cierta, pero –como pasa con las caricaturas- exagera algunos rasgos y termina alejándose de la realidad.

Es cierto que la heterodoxia se ha nutrido del marco teórico de los clásicos y de Keynes, pero fundamentalmente a través de dos grandes economistas del siglo XX, Michal Kalecki y Piero Sraffa.

Kalecki desarrolló, en forma independiente y con anterioridad a Keynes, una teoría con muchas similitudes con la de este último. Son respuestas teóricas similares ante una misma

situación problemática, la profunda y larga recesión de los años 1930. Para Kalecki los mercados contemporáneos son monopolísticos (u oligopólicos) y los precios lo fijan las empresas en función de los costos más un porcentaje de utilidad bruta (el llamado mark-up) que por su magnitud refleja la posición más o menos dominante de la firma en el mercado. Las empresas industriales trabajan a un nivel menor que la capacidad plena, razón por la cual ante cambios en la demanda pueden reaccionar rápidamente. Podríamos decir que la oferta se acomoda a la demanda, que es la visión contrapuesta a la ley de Say, de la ortodoxia: “la oferta crea su propia demanda”. El problema del capitalismo maduro es la insuficiencia de la demanda efectiva, por lo que el estado debe intervenir creando demanda mediante el gasto y la obra pública, fomentando las exportaciones y redistribuyendo el ingreso en forma más equitativa, lo que trae aparejado un aumento del gasto en consumo.

Por el contrario, la política económica ortodoxa apunta para el lado de la oferta: menores impuestos, disminución del costo laboral, créditos baratos y baja de la tasa de interés.

Por su parte, Sraffa trató de demoler al marginalismo y dar una presentación rigurosa del pensamiento clásico. Demostró que la distribución del ingreso no está determinada por leyes objetivas sino que es una variable abierta, por lo que queda un campo amplio para la negociación colectiva de los salarios y para la acción política estatal. Se reivindica así a la política, que los ortodoxos niegan (para ellos un aumento del salario real produce desocupación o inflación).

Por otro lado, la ortodoxia defiende la libertad económica y el libre mercado; la heterodoxia cree imprescindible la intervención y regulación estatal.

En el plano monetario, la ortodoxia plantea la independencia del sector, que influye en el nivel de precios y en la inflación, reclamando estabilidad y la autonomía de los bancos centrales. La heterodoxia sostiene que la política monetaria afecta directamente a la economía real (en este aspecto es clara la influencia keynesiana) y, por lo tanto, debe estar sometida a los mismos objetivos de crecimiento y redistribución del ingreso que el resto de la política estatal.

Nuestro país ha dado dos grandes economistas heterodoxos: Raúl Prebisch y Marcelo Diamand. El primero, desde la CEPAL (Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas) creó una importante corriente de pensamiento económico, el estructuralismo, que tuvo gran auge e influencia entre fines de los años '50 y los '70 del siglo pasado; en particular fue famosa en aquellos años la polémica con el monetarismo, cuyos ecos aún perduran: para éstos la alta inflación latinoamericana se debía a los déficits fiscales y a la consecuente emisión monetaria, mientras que para el estructuralismo la inflación no era mas que un síntoma de desequilibrios en la economía real y la emisión monetaria no era una causa sino una consecuencia de esa inflación.

Prebisch abogó por la industrialización y la integración económica latinoamericana.

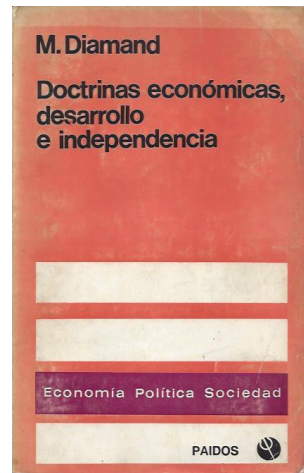
Diamand, por su parte, estudió los países con industrialización tardía –como es el caso argentino– y los desequilibrios que produce, particularmente en la balanza de pagos, generando la limitación externa y la crisis cambiarias. Fue un partidario decidido del control monetario y de los tipos de cambio diferenciados, con mercados segmentados o mediante una política de retenciones y reintegros al comercio exterior.

Fue un declarado opositor a las políticas neoliberales de los años '90 y uno de los principales exponentes del pensamiento

económico nacional. Su libro, editado en 1973, “Doctrinas económicas, desarrollo e independencia” se ha convertido en un clásico que mantiene absoluta actualidad y su lectura merece ser recomendada.



Marcelo Diamand (1929-2007)



CONSUMO VERSUS INVERSIÓN

Es habitual escuchar y leer a comentaristas económicos – inclusive economistas profesionales- que ven al consumo y a la inversión como gastos alternativos y excluyentes. Inclusive guardé un artículo de un tal Cristian Folgar publicado hace unos años en *lapoliticaonline*, donde se sostiene que “La Presidenta suele argumentar que gracias a los altos niveles de consumo interno, las empresas invierten y esto genera empleo y crecimiento. En rigor, es exactamente al revés: Es la inversión la que genera los procesos de desarrollo y crecimiento”.

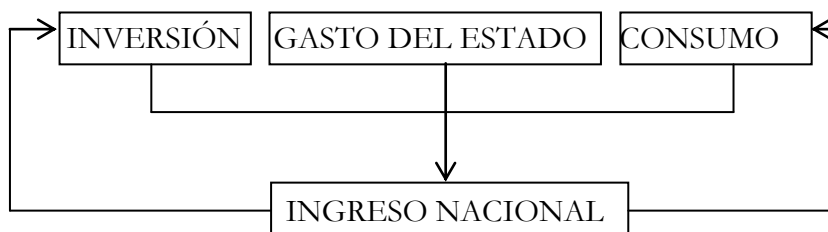
La confusión de Folgar y de los que piensan como él se origina en una hipótesis básica del neoliberalismo: el mercado lleva a un equilibrio de plena ocupación de los trabajadores y del capital existente. No importa que la experiencia histórica demuestre que en la realidad eso no es cierto, la ocupación plena ha quedado como un supuesto implícito en todos sus desarrollos teóricos, lo que los vuelven erróneos y a sus conclusiones falsas.

El razonamiento implícito y expresado esquemáticamente es el siguiente: como todo el mundo está ocupado, cualquier aumento de la demanda de bienes de consumo, para ser satisfecha, requiere trasladar recursos de la producción de bienes de inversión a la de bienes de consumo; luego, el aumento del consumo implica disminución de la inversión y, como consecuencia, el aumento del capital va a ser menor y la producción va a crecer menos que antes. En consecuencia, la política adecuada sería la opuesta: incrementar la inversión a expensas del consumo; para ello se proponen políticas de oferta como menores impuestos y reglamentaciones y, fundamentalmente, baja en la tasa de interés, lo que generaría un proceso de desarrollo y crecimiento. No toman en cuenta la existencia de varios estudios econométricos que muestran la escasa

correlación que existe entre la disminución de la tasa de interés y el aumento de la inversión, cosa lógica en países como el nuestro en que el grueso de la inversión está financiado con fondos propios de la empresa inversora.

La necesidad de considerar el aumento de uno de los gastos como alternativa del otro se presentó en las economías de planificación central, donde la decisión del gasto lo tomaba la dirección de planeamiento, problema que ha sido analizado –entre otros- por el economista soviético Feldman. Pero en una economía capitalista o de mercado 1) No existe la ocupación plena de los recursos sino que la situación normal es de un porcentaje de trabajadores desocupados y capacidad productiva disponible; y 2) las decisiones están en múltiples manos y la lógica que las guía es distinta: lo que requiere el empresario para invertir es que exista demanda para la nueva producción, es decir, que se pueda vender a buen precio, ya que el objetivo fundamental es el beneficio que le va a brindar esa inversión. Los estudios econométricos ratifican que lo que mueve a la decisión de invertir es la existencia de demanda previa, que se manifiesta por el crecimiento del ingreso nacional.

En forma esquemática el proceso funciona de la siguiente manera, donde por simplicidad se han omitido los impuestos y el comercio externo (se supone una economía cerrada, por lo que el producto nacional es igual a la demanda efectiva):



Supongan un aumento del gasto público, por ejemplo una obra: implica compra de materiales y pago de salarios que van a incrementar el consumo, lo que a su vez va a impulsar mayor producción y salarios que van a aumentar el consumo... Genera un círculo virtuoso de aumentos del consumo-aumentos del ingreso- aumentos del consumo que se representa en el lado derecho del gráfico: el aumento final del ingreso será bastante mayor que el incremento inicial del gasto y es lo que se conoce bajo el nombre de *multiplicador del gasto*. Por otra parte, en el lado izquierdo, se grafica la incidencia sobre la inversión: el aumento del ingreso (y de la demanda global) incentiva las decisiones de inversión que aumentan el producto nacional y, por lo tanto, generan nuevas inversiones: otro círculo virtuoso que se conoce como *principio del acelerador*.

La inversión cumple un doble papel: por un lado incrementa la capacidad productiva de la economía y, por el otro, forma parte de la demanda global. Su importancia no está en discusión sino en los motivos que están atrás de las decisiones de inversión en una sociedad como la nuestra, todavía alejada del ideal de una ocupación plena: la existencia de la demanda previa es lo que da seguridad de que la mayor producción –originada en la inversión– se va a vender y, por lo tanto, va a ser rentable.

Folgar, en el artículo comentado, da algunas cifras que prueban lo dicho aquí: la inversión, que en 2002 era el 11% del PBI, creció hasta superar el 20% cuando escribió el artículo, de un PBI que prácticamente se había duplicado (es decir, monto de la inversión en términos constantes casi se había multiplicado por 4), esto luego de una década de política de impulso a la demanda. Es que, al contrario de lo que piensa Folgar y los neoliberales, para que aumente la inversión y haya crecimiento es necesario impulsar

el consumo; en otras palabras, *la inversión es el resultado del crecimiento del ingreso disponible y no un requisito previo.*

CRECIMIENTO Y OCUPACIÓN

Desde el año 2003 nuestro país ha tenido varios años de crecimiento del producto a tasas muy elevadas, calificadas reiteradamente como “tasas chinas” por comparación con las de esa potencia emergente, hasta el 2009 en que disminuyeron sensiblemente como consecuencia de la crisis mundial; paralelamente ha tenido una sensible disminución de las tasas de desocupación, partiendo en el año 2002 con el 17,8% y 19,9% de la población activa como desocupados y sub-ocupados, respectivamente (es decir, uno de cada tres personas que trabajaba o quería trabajar tenía serios problemas para hacerlo) para llegar a una desocupación de aproximadamente el 7%.

Esta relación entre crecimiento de la economía y aumento de la ocupación parece muy lógica: para producir más se requiere ocupar una mayor cantidad de trabajadores. Varios economistas han tratado este tema y han encontrado una regularidad estadística entre ambas variables, al punto que se ha hablado de la existencia de leyes que las relacionan.

El primero fue el economista holandés Verdoorn que, en 1949, recién finalizada la segunda guerra, estaba dedicado a estudiar la reconstrucción industrial de su país y verificó que la tasa de crecimiento de la ocupación industrial era aproximadamente la mitad que la tasa de incremento de la producción industrial. Por ejemplo, si la ocupación manufacturera venía creciendo al 4% anual, la producción lo hacía al 8%. Este cociente entre ambos porcentajes (que en nuestro ejemplo es 0,5) se lo denomina técnicamente como *elasticidad empleo-producción industrial*. Posteriormente Verdoorn estudió esta relación para otros países europeos y encontró la repetición del fenómeno, con resultados

que variaban entre 0,41 y 0,57, con un valor medio aproximado a 0,45.

Hay que recordar que el concepto de *productividad* es simplemente el cociente entre la cantidad producida y las horas de trabajo insumidas. La conclusión de Verdoorn fue que el crecimiento industrial está acompañado por un importante aumento de la productividad o, desde otro punto de vista, significa que la industria presentaba rendimientos crecientes a escala: al aumentar la ocupación industrial el aumento de la producción resulta más que proporcional.

En 1962 el economista norteamericano de raíz keynesiana, Arthur Okun (1928-1980), que fue asesor presidencial de los demócratas Kennedy y de Johnson, hizo un estudio econométrico similar pero aplicado no sólo a la producción industrial sino a toda la economía de su país. Volvió a encontrar una relación estable entre la disminución de la tasa de desocupación y el crecimiento del producto: para Estados Unidos de esa época, a partir de un crecimiento mínimo del 3% anual del producto, cada 2,5 puntos que éste aumentaba disminuía un punto la desocupación (es decir, una *elasticidad desempleo-producción* de menos 0,4, lo que se puede verificar dividiendo -1 por 2,5).

Esta relación se la conoce como “Ley de Okun”, aunque el término está mal empleado, ya que no surge de una necesidad lógica sino que es una regularidad estadística que se puede verificar experimentalmente. De todas formas, es importante para estimar el crecimiento de la economía que es necesario alcanzar para lograr determinadas metas en la disminución de la desocupación.

La explicación que dio Okun es la siguiente: en primer lugar, y para mantener la tasa de desocupación sin variación, la economía debe crecer lo suficiente como para absorber el crecimiento vegetativo de la población y el lógico aumento de la productividad

del trabajo como resultado de las innovaciones tecnológicas y de la acumulación del capital; para Estados Unidos la influencia de ambos factores se determinó en un 3% anual de crecimiento mínimo del producto. En segundo lugar, a partir de ese mínimo, el crecimiento del producto no se refleja en un decrecimiento similar de la desocupación porque hay tareas que el aumento producido no necesita nuevos trabajadores, por ejemplo la administración, dirección, planeamiento, etc.

En 1966 en Gran Bretaña Nicholas Kaldor generalizó y formalizó la relación entre el crecimiento de la economía, industrialización y productividad del trabajo en lo que se conoce como leyes de Kaldor. En su primera ley señala que cuanto más rápido crece la industria mayor es el crecimiento de la economía en general; la segunda ley, que denominó de Verdoorn en honor al economista holandés que fuera el primero en estudiarlo, dice que a mayor crecimiento industrial hay un mayor crecimiento de la productividad del trabajo, como resultado de un mayor aprovechamiento de las economías internas y externas de la empresa y del consecuente progreso técnico. La tercera ley establece que cuanto más rápido sea la expansión del sector manufacturero mayor será la productividad de toda la economía, por la transferencia de trabajo desde otros sectores, como el primario, al industrial.

Volviendo a nuestro país, en el sector agrario pampeano el desarrollo tecnológico y las nuevas formas de organización se traducen en que el incremento del producto influye muy poco en la ocupación de mano de obra. En caso paradigmático es la soja, con grandes extensiones plantadas que requieren pocos operarios y que van reemplazando a otras actividades agrarias trabajo-intensivas.

Quiere decir que el combate contra la desocupación recae fundamentalmente en la industria y en el sector comercial y de servicios, con estos dos sectores dependiendo de la suerte del primero. Efectivamente, en los últimos años el crecimiento económico está íntimamente ligado a la reindustrialización del país, cambiando así la tendencia implantada a partir de 1976 por el liberalismo económico dominante.

El combate contra la desocupación requiere continuar con el proceso de reindustrialización; sin embargo, la crisis internacional y el estancamiento económico de las potencias centrales obliga a intensificar la sustitución de importaciones y lograr una mayor integración económica con los restantes países de América del Sur, en particular Brasil, para facilitar las economías de escala en la recíproca producción industrial.

En ambos aspectos, profundizar la sustitución de importaciones y la integración económica de América del Sur, está el futuro económico de nuestro país.



Arthur Okun

¿QUÉ ES EL DINERO?

¿A qué viene esa pregunta? pueden pensar ustedes, ya que todo el mundo usa y, de alguna forma, sabe que es el dinero; además, con toda seguridad, entiende claramente el poder que en nuestra sociedad da su posesión y, sobre todo, lo que a la mayoría le cuesta obtenerlo.

Sin embargo, en la práctica, su significado ha ido variando en el tiempo y detrás de este concepto se esconden errores y preconcepciones, no solamente entre el público en general sino también en muchos dirigentes que pretenden representar políticamente al pueblo e, inclusive, en el periodismo especializado.

Empecemos por el principio. Si usted necesita pensar de cuánto dinero dispone, seguramente cuenta los billetes que tiene en el bolsillo y le suma el dinero en efectivo que puede guardar en su casa más lo que tiene disponible en el banco, ya sea en cuenta corriente o caja de ahorro. Y esa es, precisamente, la definición de dinero; en el caso de los balances de personas o sociedades es lo que figura bajo el rubro de “disponibilidades” y que se suele designar como “ M_2 ”. En forma más amplia, se puede incluir también los depósitos a plazo fijo tanto en pesos como en dólares, tanto del estado como de los particulares, que en la literatura técnica se conoce como “ M_3^* total” (el asterisco indica que incluye la moneda extranjera).

En una época el dinero era el metal precioso acuñado, oro o plata. Luego el papel moneda lo reemplazó pero, al ser directamente convertible uno en otro, el billete no era más que un símbolo del metal y este determinaba su valor. En el siglo XX, entre guerras y crisis, la convertibilidad dinero-metal y viceversa tambaleó y estuvo muchos años suspendida, hasta que en 1971 se terminó definitivamente: Estados Unidos declaró unilateralmente

la inconvertibilidad del dólar, con lo que el dinero respaldado por el valor del metal pasó definitivamente a la historia. Actualmente en todo el mundo rige el dinero-crédito. Crédito viene del latín *credere*, creer, tener fe. El dinero “vale” porque sabemos que con él podemos comprar cosas hoy, mañana o cuando queramos usarlo, porque tenemos fe en él. Y eso ocurre con el peso, el dólar, el euro o el real. A veces pareciera que a la gente le cuesta entender este concepto, que el dinero dejó de ser el símbolo de un valor real (por ejemplo, del metal: “estar respaldado por el oro acumulado”) para pasar a ser un símbolo de sí mismo. O, mejor dicho, de ser un símbolo de confianza en la organización económico-social en que vivimos.

Legalmente la emisión monetaria está en manos del estado nacional, en nuestro caso el Banco Central. Pero no puede libremente “dar vuelta a la manijita” y emitir dinero poniéndolo en circulación como quien lo tira desde un helicóptero, sino que su emisión es la contrapartida de la compra de las divisas resultantes del comercio exterior, de las líneas de crédito abiertas a los bancos o del préstamo al gobierno nacional (que se denominan “adelantos”). Sin embargo, la principal fuente de emisión monetaria está en el sistema bancario.

En las sociedades modernas la “bancarización” es creciente. En los últimos años casi todos los sueldos, inclusive los subsidios que otorga el estado, se depositan en cuentas de ahorro de los bancos y uno puede comprar lo que necesite o pagar cuentas con la tarjeta de débito, sin necesidad de ir al cajero automático a retirar efectivo. Inclusive el estado, al devolver parte del IVA cuando las compras se hacen mediante tarjeta de débito, si bien tiene como finalidad mejorar los controles fiscales, contribuye a fomentar el uso del “plástico” en lugar del dinero-billete. Además, con la popularización de internet, en particular en las capas jóvenes de la

población, se pueden pagar los impuestos, servicios y realizar transferencias mediante la banca electrónica, sin necesidad de pasar por el banco, hacer “colas” y perder tiempo. Hoy, en occidente, se estima que el 90% del dinero circulante es bancario y sólo el 10% son billetes reales. Es posible pensar, y no es ninguna utopía, una sociedad que se maneje solamente con dinero virtual, sin conocer billetes ni monedas.

Resulta que los bancos, al dar préstamos, crean un depósito (que es dinero) y que el prestatario utiliza mediante cheques para hacer pagos, importe que, a su vez y en general, queda depositados en ese u otro banco.

Claro está que los bancos, en la mayoría de los países, están obligados a mantener una reserva legal (disponibilidades) sobre los depósitos; pero, como dijo Alan R. Holmes (vicepresidente del Federal Reserve Bank de Nueva York) “en el mundo real los bancos otorgan los créditos, creando depósitos, y más tarde verifican las reservas”. Si se ha excedido respecto a las reservas tiene a disposición un conjunto de mecanismos para solucionarlo: préstamos interbancarios (con un simple llamado telefónico los bancos excedentarios transfieren contablemente, sin movimiento real de dinero, los montos necesarios); las ventas con cláusula de retroventa de títulos públicos (se contrata la venta al precio del día, con una cláusula por la que el vendedor se compromete a volver a comprarlos al cabo de tantos días), los préstamos del Banco Central, etc.

Por ejemplo, en nuestro país durante el año 2012 hubo una importante expansión monetaria (el M_3^* total respecto al PBI subió 2,5 puntos porcentuales), pero contrariamente a lo que habitualmente se cree, este aumento de los flujos monetarios fue ocasionado principalmente por los préstamos al sector privado (un 62%) y por el sector externo (26%) mientras que el sector público

solo originó el 12% del total. Como consecuencia de eso, los depósitos del sector privado crecieron, en su conjunto, un 41% (51% los depósitos a plazo y un 35% los depósitos a la vista). La insistencia en que la cantidad de dinero crece porque emite el estado para pagar un exceso de gastos es, al menos en su mayor parte, nada más que un mito.

La importancia que tienen los bancos en la creación de dinero lleva a repensar el viejo dicho de que el dinero mueve al mundo; en la sociedad contemporánea podríamos decir que el sistema financiero controla y mueve al mundo. Cosa que, al menos en los países desarrollados, lamentablemente, parece ser cierta.



EMISIÓN DE DINERO E INFLACIÓN

Tradicionalmente se ha considerado a la inflación como un fenómeno monetario y, en consecuencia, se la ha asociado a un aumento exagerado del circulante. Así lo hicieron la ortodoxia neoclásica y el monetarismo, concepciones que fueron, y en algunos lugares siguen siendo, dominantes en la teoría económica.

Sin embargo se levantaron varias voces teóricas contra este enfoque. La más importante posiblemente haya sido el *estructuralismo* latinoamericano de los años '50 y '60 y que, luego de un eclipse en los años '70 a '90, ha sido recuperado con fuerza. Inicialmente estuvo asociado a la CEPAL y a su mentor, Raúl Prebisch, y tuvo grandes figuras teóricas como Osvaldo Sunkel, Celso Furtado y Oscar Braun. Básicamente, la idea es que la inflación no es un fenómeno monetario sino que es un síntoma de desequilibrios existentes en la economía real y que es preciso analizarla dentro del marco social, político e institucional de cada país en particular; también hay que distinguir las causas que la originan (el desequilibrio real) de los mecanismos de propagación inflacionaria que son, fundamentalmente, las luchas sociales de los agentes económicos que procuran aumentar o, al menos, mantener su participación en la distribución del producto.

Un ejemplo de Sunkel puede aclarar lo anterior: desde su origen el capitalismo se ha caracterizado por la migración interna del campo a la ciudad, por lo que el primero debió aumentar la producción para satisfacer las necesidades generadas por la urbanización creciente; en América Latina este fenómeno se dio en el siglo XX y en algunos países andinos la agricultura tradicional, con minifundio y escasez de capital, no logró aumentar la producción alimenticia al ritmo adecuado: hubo aumento de precios en los alimentos que produjeron malestar social y luego

aumentos de salarios que repercutieron en los costos de toda la economía y dio origen a la espiral inflacionaria.

Otro ejemplo es aplicable a nuestro país durante la segunda mitad del siglo pasado y que fue tratado, entre otros, por Marcelo Diamand: el crecimiento económico está asociado a un aumento de las importaciones y si las exportaciones no crecen al menos al mismo ritmo, se produce un *estrangulamiento* externo con crisis en la balanza de pagos; es lo que ocurría en América Latina, que dependía de exportaciones primarias que iban perdiendo valor relativo en el mercado internacional; al principio el problema se puede postergar mediante el endeudamiento externo, pero esto lo que hacía era agravar la situación (como bien supimos los argentinos en las sucesivas crisis, particularmente la del 2001).

Una de las consecuencias de las recurrentes crisis externas era la devaluación de la moneda local. Esto implica la suba en pesos de todos los productos importados y también de los exportados (a los productores no les interesa si sus productos se exportan o se venden en el mercado interno y en todos los casos exigen el nuevo precio), lo que se extiende rápidamente a todos los bienes que se comercializan; el aumento del costo de vida lleva a aumentos de salarios, generando incrementos de costos que se trasladan a los precios desencadenando la espiral inflacionaria.

El estado recibe sus ingresos calculados con atraso mientras que sus gastos aumentan con la inflación, por lo que el déficit fiscal es la consecuencia necesaria del proceso. Normalmente cubre ese déficit con emisión monetaria. Menos mal, dicen los estructuralistas, ya que si no hubiera emisión el aumento de precios reduciría el valor real del dinero circulante, produciendo iliquidez y profundizando la recesión, con quiebras y desocupación.

Obsérvese la diferencia de enfoque: para el monetarismo la emisión monetaria era la causa de la inflación mientras que para el

estructuralismo era la consecuencia, originada en la economía real. Como decía Julio H. Olivera, “la cantidad de moneda no está en el inicio de la cadena causal de la inflación; no tiene un carácter autónomo y es una variable inducida por la acción de factores no monetarios”.

Hoy, con muchos años más de experiencia histórica y con profundización de los estudios, creo que la mayoría de los economistas coinciden en que la inflación está relacionada con desequilibrios en la estructura productiva, la formación oligopólica de los precios, los aumentos de los precios internacionales y por la puja distributiva entre los distintos sectores sociales. En la Argentina de hoy las presiones inflacionarias se relacionan con la devaluación de la moneda y se consolida con la puja por la distribución de un ingreso creciente: la disminución de la desocupación de los años anteriores ha aumentado el poder de negociación sindical (cuando hay desocupación la preocupación es mantener los puestos de trabajo; cuando la primera disminuye se procura obtener la mayor remuneración posible) mientras que el carácter altamente concentrado del mercado permite la traslación de los aumentos de costo a los precios finales.

Pero, como decía el economista Fabian Amico (*El economista*, 10-10-12), que sigue siendo válido hoy, pareciera que la Argentina atrasa: muchos economistas, los periodistas especializados que opinan por los diarios, radios o televisión, y legisladores y políticos en general siguen vinculando el aumento de la inflación con más altos niveles de emisión, invirtiendo la realidad. Amico lo compara con el siguiente razonamiento: como el gallo siempre canta al amanecer, instantes antes de la aparición del sol, entonces el canto del gallo es lo que provoca la salida solar; concluye sosteniendo que “parece un chiste, pero...” esto último tiene un fundamento

similar al razonamiento que sostiene que “la cantidad de dinero tendría el misterioso atributo de ‘provocar’ inflación”.



LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

En base a los libros de historia, de las novelas y de las películas, uno puede comparar la vida material actual con la que existía hace cien o hace doscientos años y los cambios son abismales. No sé si el hombre será más o menos feliz, pero las posibilidades materiales son incomparables. Durante milenios el progreso fue espaciado y lento, hasta que a fines del siglo XVIII, con la revolución industrial, todo cambió. Es que el nivel de vida de la población depende directamente del volumen (y equitativa distribución) del producto bruto, es decir, de los bienes y servicios generados durante un determinado lapso, que, a su vez, depende del desarrollo tecnológico logrado. En última instancia, el monto de la inversión y la innovación tecnológica determinan el crecimiento del producto y el bienestar de la sociedad.

Hace 150 años Marx, asombrado del fenómeno que le tocaba vivir y aunque no podía imaginar lo que vendría en los años siguientes, dio la primer explicación científica a la innovación tecnológica, a la que le dio el nombre de “revolución permanente de los medios de producción”; encontró que la misma era inherente al capitalismo, es decir, que hacía parte de su esencia. Es interesante conocer su explicación, aunque sea en forma excesivamente esquemática:

En todas las civilizaciones previas el destino del excedente económico fue el consumo por parte de las clases sociales dominantes. El rasgo distintivo del capitalismo es que parte del excedente no se consume sino que se acumula y reintroduce en la producción, lo que hoy diríamos se reinvierte en la misma empresa o en otras, de forma que el monto total de capital es creciente; como correlato, la consideración social de los individuos está en relación con el monto del capital que han logrado acumular.

La acumulación de capital implica mayor producción y, por lo tanto, mayor demanda de mano de obra: el capitalismo se ha caracterizado por la migración y urbanización asociada a la industrialización, con traslado masivo de gente del campo a la ciudad y de los países pobres a los más modernos. Sin embargo, el aumento de la población trabajadora, ya sea por razones vegetativas o migratorias, no podía seguir el ritmo afiebrado de una acumulación de excedentes crecientes: si se produjera una demanda laboral mayor que la oferta existente, antes que desapareciera los vestigios de desocupación, los salarios subirían y la ganancia se evaporaría, desapareciendo el incentivo que mueve al capitalismo. Pero no se llegaría a este extremo; si no hubiera otra salida, los capitalistas dejarían de acumular productivamente y guardarían el excedente en metálico, produciendo recesión económica y desocupación. El sistema ofrece otra solución: es la necesidad de introducir innovaciones tecnológicas o reformas organizativas que ahorren mano de obra y permitan seguir acumulando productivamente. A pesar del crecimiento exponencial de la cantidad de trabajadores ocupados, la relativa estabilidad del salario real a través del tiempo es aducido por el autor como una prueba de su tesis.

En el siglo XX Joseph Schumpeter se ocupó del tema. Él distinguía “innovación” de “invento”. El invento es una obra tecnológica mientras que la innovación es una obra económica, es la utilización del invento; su autor no es un técnico sino un empresario. Schumpeter ve a la innovación como la dimensión fundamental del cambio económico. La innovación crea monopolios temporarios, amparada o no por patentes, que permiten ganancias anormales, hasta que competidores y rivales la asumen y esas ganancias desaparecen, pero se crea el incentivo para que el mismo u otros empresarios busquen los beneficios de

una nueva innovación. Para él, el empresario es el héroe moderno, responsable del cambio tecnológico existente.

Para Schumpeter existen cinco formas de innovación: 1) Nuevos productos; 2) Nuevos métodos de producción, 3) Nuevas fuentes de abastecimiento; 4) Explotación de nuevos mercados y 5) Nuevas formas de organización. La innovación de productos y procesos son muy importantes pero también muchas veces las formas de organización: basta pensar en la revolución que significó la innovación de Henry Ford con la introducción de las líneas de montaje, lo que se tradujo en la disminución de los precios de los automóviles y la popularización de su uso.

A medida que avanza la tecnología y los conocimientos científicos asociados, la investigación que culmina en innovaciones productivas requiere cada vez más tiempo y costos más grandes, lo que vuelve a las empresas privadas renuentes a enfrentarlos. Entonces, a pesar que la ideología neoliberal aún dominante despotrica contra el estado y considera nociva su intervención en la economía, actualmente el estado reemplaza al empresario schumpeteriano y viene a cumplir un papel fundamental en la innovación tecnológica. En el libro de Mariana Mazzucato (**The entrepreneurial state: debunking public vs. private sector myths**), profesora de la universidad de Sussex, Gran Bretaña, se dan numerosos ejemplos de este fenómeno: la biotecnología y el 75% de las nuevas drogas aprobadas por el Departamento de Salud de Estados Unidos han resultado de investigaciones pagadas por el estado. Lo mismo ocurre con el algoritmo de búsqueda de Google o con la tecnología que está detrás del iPhone de Apple. Otro caso es el de las técnicas de fractura hidráulica para la explotación de gas y petróleo.

Un crítico podrá decir con razón que se socializan los costos de la investigación y se privatizan las ganancias de su explotación. Pero así funciona el sistema y es lo que hay que corregir.

Mientras tanto hay que entender al fenómeno actual: para no perder el tren de la historia el estado debe asumir su nuevo papel en esta materia: es necesario priorizar el conocimiento de las ciencias básicas y apoyar la investigación, sea pura o aplicada. En los últimos diez años mucho se ha hecho en nuestro país en este sentido, desde la creación del Ministerio de Ciencia y Técnica con buen presupuesto al fomento de la investigación en las universidades y centros especializados y la repatriación de científicos (a los que en los años '90 se “mandó a lavar los platos”). Aunque es una apuesta a mediano y largo plazo, los primeros frutos ya se ven: por ejemplo, la industria del software actualmente emplea a 78.000 personas y exporta por casi un millón de dólares.



ECONOMÍA Y POLÍTICA

La política está relacionada con el ejercicio del poder en la sociedad y la solución de los conflictos de intereses que se plantean en su seno. En las democracias, en lugar del uso coercitivo de la fuerza para el ejercicio de ese poder, aparece el acuerdo consensuado o la voluntad de las mayorías populares como forma de decisión colectiva. Entendido así, la política no se limita a la acción de los partidos políticos y a las elecciones cada dos o cuatro años, sino que es una actividad cotidiana y continua que involucra a toda la sociedad civil.

Por su parte, la economía se refiere a las relaciones sociales que genera la producción, circulación y distribución del producto del trabajo social; es un espacio donde los intereses son muy fuertes y, por lo tanto, son una fuente permanente de conflictos.

Resulta evidente la íntima relación entre ambas, economía y política, ya que gran parte de los problemas son comunes a ambas esferas. Es decir, para cada tiempo histórico hay una clara interrelación entre sociedad, política y economía. Así lo entendieron los primeros estudiosos de esta última, que denominaron a su materia como *economía política*.

A finales del siglo XIX, con el auge del positivismo científico, se pensó en una teoría económica más formal que social, alejada de toda valorización y en la que las decisiones políticas le fueran totalmente ajenas: se la rebautizó como *economía* a secas, sin la calificación de política. Inclusive, con el auge del keynesianismo, luego de la segunda guerra, se pensaba en un técnico aséptico que podía asesorar al gobierno sobre las consecuencias económicas de las decisiones políticas que adoptara.

A partir de los años 1970 se produjo una especie de quiebre en la evolución del pensamiento universal: apareció el

postmodernismo y, asociado a él, irrumpió el neoliberalismo y, de su mano, la política pasó a ser “postpolítica”.

Para el postmodernismo las grandes verdades como igualdad, libertad, fraternidad, justicia, progreso, humanismo, no son tales sino que son grandes “relatos”. Por lo tanto no hay ideas rectoras sino “relatos” y todos ellos son válidos porque no hay forma de contrastarlos con los “hechos”: estos últimos también los conoceríamos en su forma de relatos.

Por eso, para ellos, es tan importante “la forma” y no el contenido, ya que no habría “esencias” sino, solo, “apariencias”.

Simultáneamente, el neoliberalismo puso un doble cepto a la política: por un lado la “institucionalidad” o la “seguridad jurídica”. Por el otro, los límites establecidos por la *ciencia económica*, que en realidad no es más que un modelo teórico –el liberal- que fue convertido por el pensamiento único en “la ciencia”, en la única *teoría científica* para la explicación de la realidad económica.

El primero, la *seguridad jurídica*, implicaba que no se podían tocar los privilegios de las corporaciones nacionales y, con mayor razón, las transnacionales. Cualquier intento de hacerlo, por ejemplo de redistribuir el producto afectando sus intereses, se la vería como un ataque a las instituciones de la República. Los gobiernos estaban obligados a preservar los monopolios y el poder de las corporaciones (no solo económicas sino también mediáticas y de los diversos grupos de poder); fue la peor forma de conservadurismo, ya que convenció a la opinión pública sobre la imposibilidad legal de defender los intereses de la comunidad en su conjunto.

Por el otro lado la ortodoxia económica, convertida en “verdad científica”, reemplazó a la política estableciendo límites muy estrechos a las posibilidades de acción.

El gobernante se convirtió en un mero gerente que administraba los intereses de los que tenían el poder real y los políticos fueron vistos como miembros de una profesión totalmente devaluada. Es que estos habían olvidado que “la moral no es algo ajeno a la política sino su misma sustancia. Si de algo trata la política es precisamente de moral” según las palabras de Joan Tafalla (“Rebelión”, 22-10-08).

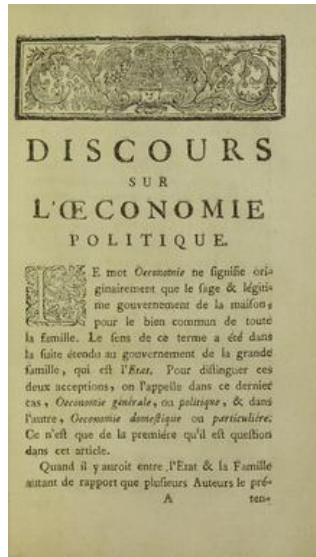
Como dice Eduardo Rinesi (en la revista “Debates y combates” que dirige Ernesto Laclau, N° 1- nov. 2011), con el neoliberalismo la política había sido desplazada a una esquina despreciable y menor; apareció el poder de las corporaciones, el discurso de los economistas (“casi todos los políticos parecían esforzarse por hablar como economistas, porque suponían que esa era la única forma de hablar de política de manera seria y responsable”) y la estética de los medios masivos de comunicación (“el triste espectáculo de una dirigencia política haciendo cola para aparecer en la televisión para almorzar con Mirtha Legrand, para comer fideos con Tato Bores, para ir a la cama con Moira Casán”). El ciudadano fue reemplazado por el cliente-consumidor y las doctrinas por el marketing político.

En el nuevo siglo se asistió al fracaso del neoliberalismo y, por lo tanto, a una devaluación de todas sus concepciones. Esto vino acompañado de una reivindicación de la política, ya que – como escribió el filósofo José Pablo Feinmann- “los países periféricos no tienen economía, la economía los tiene a ellos. Lo que tienen es la política”.

Se asistió así, nuevamente, a la participación de la juventud que volvió a analizar y debatir ideas, dejando de lado la indiferencia individualista; volvió la militancia activa. Y, al menos en América Latina, la economía pareció volver a ser *economía política*, es decir

conocimiento integrado a la concepción de la sociedad y de la política como instrumento de transformación.

Esperemos que los tiempos de *cambio* no impliquen un regreso al neoliberalismo, que es un pasado demasiado doloroso y cercano.



Jean Jacques Rousseau
“*Discours sur l’oeconomie politique*” (1758)

HISTORIA Y ECONOMÍA

Tradicionalmente la historia se ha limitado a la narración cronológica de hechos pasados, militares, políticos e institucionales, poniendo énfasis en los individuos que la protagonizaron; era el relato de héroes y villanos, clasificados como tales según los intereses, nacionalidad o las ideas de quien lo narraba.

Según el historiador Eric Jobsbawm (**Sobre la historia**, Ed. Crítica, Barcelona, 1998) hasta fin del siglo XIX dominó esa concepción: “*A mediados de 1890 un heterodoxo en Alemania, Karl Lambert, enfrentó a la ortodoxia que sostenía una historia descriptiva, ajena a las regularidades de la ciencia. Rechazaban todo intento de establecer relaciones sistemáticas de índole estructural o causal entre aspectos del pasado*”; según ese mismo historiador en otro libro (**Como cambiar el mundo**, Ed. Crítica, Barcelona, 2011) sostiene que a pesar de los avances logrados desde entonces, en parte debido al esfuerzo realizado por Marc Bloch y Lucien Fabvre en la revista “Anales de la historia económica y social”, fundada en Francia en 1929, la visión científica de la historia se convirtió en fuerza importante recién luego de la segunda guerra mundial.

Una visión científica implica encontrar relaciones entre los hechos y dar una explicación de las causas que los motivaron y de sus consecuencias. Indudablemente, en este aspecto tiene mucho que aportar la economía.

En este tema adquiere gran importancia el conde de Saint Simon (1760-1825), que fue el primero en observar a la sociedad como tal, diferente del estado, y uno de los primeros en señalar la importancia del factor económico en la interpretación de la historia. Pero quienes tienen influencia decisiva son Marx y Engels. Siendo muy jóvenes escribieron en **La Ideología Alemana** (1846):

"Debemos comenzar reconociendo el primer supuesto de toda existencia humana y, por lo tanto, también de toda la historia, esto es, que los hombres deben estar en condiciones de vivir para hacer historia. Pero para vivir es necesario comer, beber, tener una habitación, un vestido y algunas otras cosas. El primer hecho histórico es, pues, la producción de la misma vida material, y sin duda alguna, éste es un hecho histórico, una condición fundamental de toda historia, que aún hoy, lo mismo que millares de años atrás, debe realizarse cada día y cada hora sólo para mantener en vida a los hombres... En consecuencia, la primer exigencia de toda concepción histórica es que se observe este hecho fundamental en todo su significado y en todo su alcance..."

Esa idea la maduró y desarrolló teóricamente Marx en el prólogo a la **Crítica a la Economía Política** (1858) *"La estructura económica de la sociedad está constituida por el conjunto de las relaciones de producción, las cuales forman la base real sobre la cual se eleva la superestructura jurídica y política a la que corresponden determinadas formas de la conciencia social. El modo de producción de la vida material condiciona en general el proceso de la vida social, política y espiritual"*. Es decir, para esta concepción que hoy se conoce como "materialismo histórico", los hombres se reúnen en sociedad, generando relaciones económicas que están condicionadas por el desarrollo de los medios materiales de producción y de las técnicas correspondientes; esas relaciones sociales que hacen a la vida material condicionan su forma de pensar y sentir, así como su visión de la vida y de la sociedad. Nada de ello es estático sino que está sujeto al permanente cambio que representa al devenir histórico. Las relaciones sociales de producción se dan entre individuos que tienen intereses antagónicos entre sí y que forman las clases sociales; la clase hegemónica es la que caracteriza a la estructura y que condiciona a la superestructura en función de esos intereses mientras que la lucha de clases es una especie de motor del cambio histórico.

Existen dos ideas equivocadas respecto al materialismo histórico. La primera, y más repetida, es la confusión del materialismo histórico con un determinismo histórico que hace del factor económico la causa exclusiva del cambio histórico; según Federico Engels *“es una extravagante afirmación... (el que) la historia se cumple automáticamente, sin la acción de los hombres (que, por el contrario, la hacen) y que estos hombres son movidos por las condiciones económicas (obra también de los hombres) como otras tantas figuras de ajedrez”* (**Anti Dühring**). Además, en carta fechada en enero de 1894, escribía: *“No hay, pues, como algunos llegan a imaginar, una acción automática de las condiciones económicas. Los hombres hacen la historia por sí mismos, aunque en un ambiente dado que los condiciona.”*

El otro error es el voluntarismo o posibilismo, que cree en la posibilidad de que un grupo de hombres cambien a voluntad la sociedad. Al respecto, en el Prólogo citado, Marx dice que *“una formación social no desaparece hasta que se hayan desarrollado todas las fuerzas productivas que contiene, y nuevas relaciones de producción no sustituyen a las viejas antes de que sus condiciones materiales de existencia se hayan desarrollado precisamente en el seno de la antigua sociedad”*. Es decir, los hombres hacen la historia, pero no a su arbitrio, sino condicionados y limitados por las condiciones objetivas de la sociedad y del momento histórico.

John Hicks, un famoso economista inglés de ideas conservadoras y creador de la llamada “síntesis neoclásica”, por lo que recibió el Premio Nobel, uno de los fundadores de la ortodoxia económica, ha escrito que la mayoría de aquellos que desean establecer un curso general de la historia deberán utilizar las categorías establecidas por Marx o una modificación de las mismas, puesto que hay muy pocas versiones alternativas disponibles.

Hoy nos hemos dedicado a la necesidad de la economía para explicar y entender la historia. Queda pendiente, para otra oportunidad, el sentido inverso, que es tan cierto como el anterior: como la historia es imprescindible para analizar una economía concreta. Como dijo Charles Klindeberger, “La economía necesita de la historia incluso más que de lo que la historia necesita de la economía”.



Conde de Saint Simon (1760-1825)

ECONOMÍA Y MATEMÁTICA

El conocido epistemólogo argentino radicado en Canadá, Mario Bunge, propone clasificar a las ciencias en función del enfoque que se da al conocimiento, lo que diferencia, por un lado, al estudio de los procesos naturales o sociales, es decir, el estudio de los hechos y, por el otro, el estudio de procesos puramente lógicos, que se refiere a las formas generales del pensar humano racional. Con este criterio existirían dos grandes campos, el de la ciencia de los hechos, *ciencia factual* o *ciencia fáctica* y una *ciencia formal*. La primera la conforma el conocimiento de la naturaleza, de las relaciones sociales y del hombre como sujeto de estudio y la segunda corresponde a la lógica y a las matemáticas.

Las ciencias factuales se encargan de estudiar hechos y por lo tanto se basan en la observación y la experimentación. En el caso de las ciencias sociales, la economía por ejemplo, la experimentación en laboratorio es imposible, pero se puede recurrir a la experiencia histórica (la *práctica*) para ver la consistencia de la teoría; por ejemplo, el neoliberalismo tuvo un campo especial de experimentación en América Latina, en nuestro país en particular, en los años '70 y '90 del siglo pasado para poner en práctica sus recomendaciones; el resultado creo que es suficiente para rechazar sus propuestas (no ha logrado superar la prueba del falsacionismo propuesto por Karl Popper).

Las ciencias pueden utilizar el lenguaje común, la prosa, o el instrumental matemático. También pueden recurrir a la representación gráfica y a los esquemas, muy útiles para la enseñanza y para la visualización de los problemas. Sin embargo, en algunos sectores hay una resistencia grande en utilizar matemáticas en la ciencia económica. Dejando de lado a la postmodernidad, que descrea de la posibilidad de llegar a la verdad

en las ciencias sociales, ya que todos serían meros relatos, de igual valor unos que otros (resulta evidente que, para un relato, lo más indicado es la prosa y no la formulación matemática), la oposición a las matemáticas se basan en dos razones: 1) que se trata de una ciencia social y, por lo tanto, no se puede reducir a números y fórmulas, y 2) porque se asocia la utilización de las matemáticas en economía con la ortodoxia económica; luego, para ser heterodoxo no bastaría con oponerse a las proposiciones ortodoxas sino habría que rechazar, también, a su instrumento, las matemáticas. Analizaremos en ese orden a ambos argumentos.

El objeto de las ciencias sociales, como el de todas las ciencias fácticas, es establecer regularidades en los fenómenos observados, o sea, buscar las relaciones causales entre los mismos. Significa superar la mera descripción de los hechos y también la simple acumulación de datos, como pretendió un cierto inductivismo. Para entender los datos de la experiencia se necesita, en primer lugar, utilizar la abstracción para aislar las relaciones fundamentales de lo que es secundario y accesorio; en segundo lugar, establecer hipótesis en base a una interpretación teórica y, utilizando el método hipotético-deductivo que ya usaban los economistas clásicos, obtener explicaciones que sean coherentes con los datos recogidos y con la experiencia existente. El uso de las matemáticas, tanto en las ciencias sociales como en las de la naturaleza, ayuda a evitar los errores lógicos y comprime los razonamientos y conclusiones. Hay más: las ciencias sociales no pueden utilizar los ensayos de laboratorio pero la actual tecnología informática provee de una herramienta poderosa: la simulación. Pero para utilizarla se requiere convertir las relaciones entre los fenómenos en ecuaciones y que exista la posibilidad de cuantificar variables y resultados. Es decir, utilizar las matemáticas.

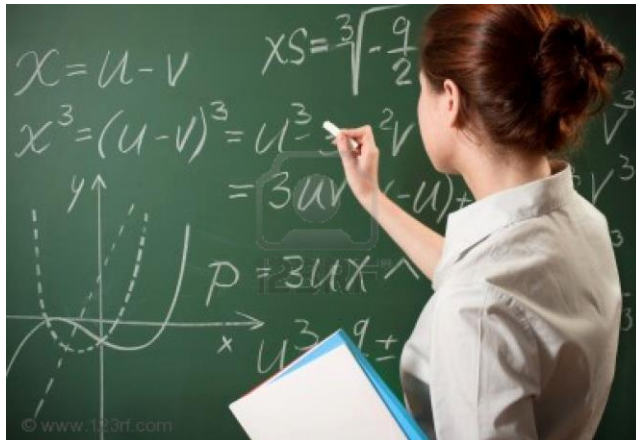
Con respecto al segundo argumento, es cierto que la escuela neoclásica, base de la ortodoxia actual, apeló en forma intensiva al uso de las matemáticas. Inclusive muchos economistas parecen más interesados en lograr desarrollos formales que en analizar la realidad social; la culminación de esta corriente parece ser el premio Nobel de economía 1991, Gerard Debreu, para quien la teoría del equilibrio económico, formalizada a partir de unos pocos axiomas, constituye una parte de las matemáticas, por lo que, para él, sería una ciencia formal y no una fáctica; con esta posición se concluye con el absurdo de que sus resultados son totalmente independientes de los hechos que se puedan dar en la realidad social.

Pero esta desviación del uso de las matemáticas no justifica su rechazo en economía. Es una posición que me hace recordar a una vecina de hace muchos años a quien un automóvil le mató su mascota preferida; a partir de entonces le declaró la guerra a los autos y se negó a subir a ellos. Ella también confundía el instrumento con la esencia del problema.

Es más, si se tomara la relación ortodoxia-heterodoxia como patrón para juzgar el papel de las matemáticas en la economía, creo que debería invertirse la posición: la heterodoxia defendiendo su uso y la ortodoxia cuestionándola. Pruebas al canto: 1) fue Nash, un matemático, quien más afectó a la ortodoxia económica al demostrar que no es necesariamente cierto su axioma fundamental del liberalismo, que viene desde 1776 con Adam Smith, el que los hombres, actuando individualmente y en forma egoísta, cada cual defendiendo sus intereses, logran un óptimo social; él demostró que ese equilibrio no es necesariamente el óptimo, sino que puede ser mejorado sensiblemente si los actores económicos, en lugar de competir entre sí, cooperan y colaboran en un objetivo común, como sería el bien social. Adrián Paenza sostiene que Nash

merecía el premio Nobel de matemáticas, pero como este no existe, le dieron el de economía por las aplicaciones que generó la teoría de los juegos en esta disciplina. 2) Los dos principales exponentes de la heterodoxia, Piero Sraffa y Michal Kalecki, utilizaron ampliamente los desarrollos matemáticos; es más, según Kalecki la economía se parece a la física teórica, ya que ambas son “disciplinas cuantificables que, sobre la base de premisas generales derivadas del conocimiento de los fenómenos reales, desarrollan un sistema deductivo que es entonces contrastado con el mundo exterior”.

Se pueden exponer y entender economía perfectamente sin uso de las matemáticas (estas notas semanales llevan varios años, son más de doscientos cincuenta, y nunca hemos tenido necesidad de usar simbología matemática) pero si se quiere avanzar en la investigación y dar precisión y consistencia a las respuestas, las matemáticas son una herramienta necesaria.



EL CAPITALISMO Y LOS VALORES

La axiología es la rama de la filosofía que estudia la naturaleza de los valores; algunos son subjetivos, pero otros son objetivos, es decir, independientes de cada individuo en particular, como son el bien o el concepto de la belleza.

No es mi intención entrar en la filosofía de los valores, ya que no estoy preparado para hacerlo, sino limitarme a una simple observación que parece obvia: al menos una parte de los valores fundamentales de una sociedad en cada época está condicionada por la forma de producción y que, a su vez, reflejan el sentir y el interés de las clases dominantes.

Un ejemplo: en la sociedad pre-capitalista europea más del 90% de sus habitantes trabajaban en tareas agrarias y, por lo tanto, sus rostros estaban curtidos por el sol y el viento; en esa época en algunos países la tez muy blanca y pálida, que solo podía portar quien estuviera rodeado de riquezas y, por lo tanto, liberado del trabajo físico, estaba asociado al ideal estético de la belleza humana. Exactamente lo contrario de lo que ocurre en esos países a partir de las primeras décadas del siglo XX, en que el trabajo se volvió urbano y cada vez es menor la proporción de campesinos; ahora se busca el tostado solar de la piel, sinónimo de salud y juventud; no es casualidad que ese tostado esté asociado al deporte y al ocio al aire libre, que lo distingue de la palidez de quienes deben pasar el día encerrados trabajando en fábricas u oficinas.

En las sociedades pre-capitalistas el poder se manifestaba en base al boato y al consumo refinado, del que ni siquiera se liberó el papado y la iglesia institucional, a pesar de las enseñanzas de su fundador. En los tiempos modernos esa exhibición de riquezas entró en contradicción con los requisitos del desarrollo del capitalismo naciente, cuya característica fundamental y diferencial

respecto a la organización anterior era la acumulación productiva del capital: ahora la sociedad necesitaba ahorrar la mayor cantidad posible de su ingreso para reinvertir productivamente; por esa razón se generaron valores éticos en los que se priorizaba la austeridad, el ahorro y la responsabilidad. Max Weber ha sostenido que una de las causas del desarrollo capitalista es la aparición de la ética protestante, precisamente con su valorización del trabajo, la sobriedad, la mesura en los gastos y la seriedad como ideal de vida. Sin embargo, todo parece indicar una relación causal distinta, es decir, que esos valores éticos no son la causa sino la consecuencia de las necesidades de la nueva economía en gestación.

En el siglo XX, con la madurez del capitalismo, las condiciones cambiaron. La concentración del capital había generado a las grandes empresas, que crecieron hasta convertirse en transnacionales, y que por su propia dinámica se encargaban de la acumulación y reinversión mientras que la debilidad se presentaba por la existencia de una demanda efectiva insuficiente para absorber una producción potencialmente creciente, tal como lo demostraron Keynes y Kalecki; la enorme crisis de los años '30 fue una prueba elocuente de ello.

Los valores de austeridad y ahorro dejaron de ser funcionales y en su lugar se hizo necesario una cultura del gasto que pudiera mantener en funcionamiento una rueda productiva siempre en crecimiento. Obsérvese que no se trata de simple necesidades biológicas o culturales sino de aquellas necesidades, reales o imaginarias, que sean solventes, que se conviertan en dinero; se refiere exclusivamente a quienes quieran y puedan comprar la producción de bienes y servicios.

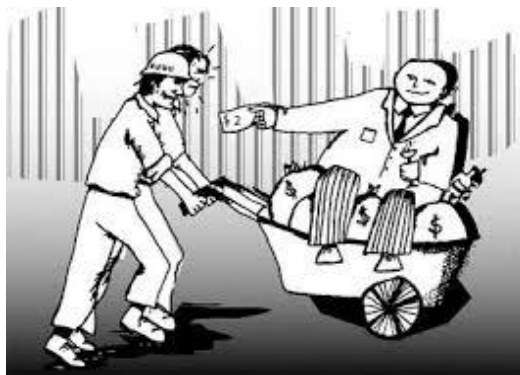
La publicidad y los medios de comunicación fueron formando nueva cultura del consumo, basadas en valores hedonistas e individualistas. La posesión de bienes manifiesta el

“valor” y el “éxito” del individuo, pero no es sólo la cantidad de ellos sino “el último modelo” es el que vale. Nos han convencido de la necesidad de cambiar permanentemente el automóvil, televisor o teléfono móvil, aunque estén en perfecto estado de uso y cumplan cabalmente su función, porque al poco tiempo el modelo ya es obsoleto. Como escribió elocuentemente Tomás Buch, “nos abarrotan de objetos hasta que ignoramos que nuestra vida se concentra en tener los medios para adquirir esos objetos”.

Pero esta sociedad tiene un límite cercano. Si los hombres no cambian antes este modo de producción y sus valores, la destrucción ambiental y la misma basura que se genera en cantidades exponencialmente crecientes va a terminar por ahogarla.

Es necesaria una organización social que comprenda que la finalidad del quehacer económico no es la acumulación en sí, sino el consumo, es decir, el satisfacer las necesidades humanas, no sólo las solventes, y que permita un crecimiento sustentable en el tiempo, en armonía con la naturaleza; es lo que se conoce como crecimiento sustentable. Asociado a ello se generará una sociedad basada en los valores de la solidaridad y la responsabilidad.

El futuro de la humanidad es lo que está en juego.



EL SECTOR FINANCIERO

En nuestras sociedades, organizadas en función del mercado, donde casi todo se compra y se vende, la importancia y poder del dinero es evidente y, a la vez, descomunal. Y hablar de dinero es hablar del sector financiero en la economía, que es nuestro tema de esta semana.

"Denme un punto de apoyo y moveré el mundo" sostuvo Arquímedes; el punto de apoyo que él buscaba está hoy en el dinero como fuente de poder. Y ese poder lo tuvo Estados Unidos luego de la segunda guerra mundial, cuando en Bretton Wood (1944) se acordó que el dólar tuviera de hecho el carácter de moneda patrón universal; pueden ustedes imaginarse el poder que implica la posibilidad de emitir sin mayor control dinero aceptado en todo el mundo. Como dijo André Gunder Frank: *"El poderío norteamericano se asienta en el dólar y en el Pentágono, apoyándose mutuamente en el juego de la hegemonía global"*.

Con la evolución del capitalismo el sector financiero se ha ido diferenciando de la economía real, es decir, de la producción de bienes y servicios y de su distribución, para tomar una importancia cada vez mayor. Ya a principios del siglo pasado lo vieron teóricos como Rudolf Hifelding ("El Capital Financiero" de 1910) y Lenín ("El imperialismo, fase superior del capitalismo" de 1916). Este último sintetiza la nueva etapa del capitalismo enunciando los cinco caracteres fundamentales:

*"1- La concentración de la producción y del capital ha llegado hasta un grado tan elevado de desarrollo que ha creado los monopolios, los cuales desempeñan un papel decisivo en la vida económica; 2- **La fusión del capital bancario con el industrial y la creación, sobre la base de este capital financiero, de la oligarquía financiera;** 3- La exportación de capitales, a diferencia de la exportación de mercaderías, adquiere*

importancia particularmente grande; 4- La formación de asociaciones internacionales monopolistas de capitalistas, las cuales se reparten el mundo, y 5- La terminación del reparto territorial del mundo entre las potencias capitalistas más importantes"

Hasta 1970 el capital financiero pareció subordinado al productivo: los grandes conglomerados económicos, como General Motors, General Electric o Dupont desarrollaron sus propios bancos para financiar a sus empresas. Pero luego de la “década bisagra” de los años ’70 la cosa cambió: a partir de la crisis de petróleo, que sumergió a occidente en un período de “estanflación” (estancamiento económico con inflación), los países exportadores de petróleo actuaron como una aspiradora de dólares del resto del mundo, dólares que en gran parte volvieron a los mismos bancos occidentales en búsqueda de ganancias financieras; el sector financiero creció en volumen, importancia y poder. Las propias empresas productivas de los países centrales, para mantener la tasa de ganancia, realizaron la “descolocación” de sus inversiones productivas, llevándolas a los países emergentes en búsqueda de menores salarios, impuestos y reglamentaciones, y dedicaron partes crecientes de sus excedentes al juego financiero. El mejor indicativo del cambio es que en las empresas los gerentes financieros adquirieron mayor importancia que los gerentes productivos y en las bolsas de valores los bancos pasaron a ser las empresas con mejor resultado.

Este profundo cambio dentro del capitalismo tuvo su correlato ideológico: el neoliberalismo. Se abjuró de la concepción social del “estado de bienestar”, de la intervención y desarrollo con fines sociales del sector público en la economía, y se potenció al nuevo sector dominante promoviendo a la desregulación financiera y al libre movimiento de capitales. El punto clave de la nueva concepción económica –que se la presentó como la única

“científica” y posible- fue la independencia del banco central de cada país.

Piense en la gravedad de esto último. Es la concepción más antidemocrática imaginable: se le quita al poder democrático de los pueblos el manejo de la política monetaria, aspecto central en la política económica de todos los países, para entregársela a tecnócratas representantes del propio sector financiero; se invierte así la relación normal: los que deben ser fiscalizados se convierten en los fiscales de la política económica. Lo dijo muy claro y con total desparpajo el banquero Mayer Amschel Rotschild: *“Déjenme invertir y controlar el dinero de un país y no me importa quien hace las leyes”*.

Hasta tal punto llegó el poder de convencimiento de la concepción neoliberal que en nuestro país, ante la reforma de la Carta Orgánica del Banco Central, gran parte de la oposición parlamentaria, integrada incluso por convencidos demócratas, votaron en contra, defendiendo una supuesta independencia del Banco respecto a la política económica decidida por los representantes de la voluntad popular. Algo similar ocurrió en Europa; la socialdemocracia, con un siglo de lucha en sus espaldas y con el mérito de haber construido al “estado de bienestar” después de la segunda guerra, aceptó la independencia del Banco Central Europeo y sus gobiernos se transformaron en meros administradores de la cosa pública, más honestos y trabajadores pero, en el fondo, igual que los conservadores. Ahora arrastran el desprestigio que ha implicado la situación derivada de la crisis financiera iniciada en el año 2008.

Pareciera que en el mundo se está comprendiendo que para salir de la crisis financiera y económica actual se requiere, a nivel global, una profunda reforma que subordine al sector financiero a los intereses de la sociedad. Es de esperar que así sea, ya que está en juego no sólo salud de la economía real sino, inclusive, los

valores democráticos de nuestra civilización; como dice el historiador Eric Hobsbawm, *“el ideal de la soberanía del mercado no es un complemento de la democracia liberal, sino una alternativa a este sistema”*.



EL CAPITALISMO EN SU LABERINTO

Es importante entender el papel de la demanda efectiva en el funcionamiento de la economía contemporánea. El valor de la producción de un año equivale a la suma de los sueldos a los trabajadores más la ganancia (en sentido amplio, incluyendo intereses y rentas). Es necesario, para que la rueda siga funcionando, que los que reciben estos ingresos lo gasten comprando la producción; en el caso de los trabajadores no hay problema: en general trabajan para poder consumir; los capitalistas, por su parte, consumen una proporción de su ingreso y al resto, el ahorro, queda disponible para invertir comprando máquinas, edificios nuevos e instalaciones; pero lo hacen siempre y cuando sepan, o al menos crean, que el aumento de la producción que va a generar esa inversión se va a poder vender sin problemas, generando más ganancia; es decir, siempre y cuando tengan demanda. De lo contrario demoran la inversión, atesoran, con lo que parte de la producción –por un valor equivalente a ese atesoramiento- queda sin vender, afectando las expectativas y la producción y ganancias futuras. La demanda es uno de los determinantes del monto de la inversión. Para que la rueda económica siga funcionando es preciso que los capitalistas gasten su ingreso, ya sea en consumo o en inversión. Por eso Kalecki decía que “los obreros gastan lo que ganan y los capitalistas ganan lo que gastan”.

Inclusive en el origen del capitalismo moderno, ese que comenzó con la revolución industrial iniciada en Gran Bretaña en la segunda mitad del siglo XVIII, el papel de la demanda fue esencial. No ocurrió por casualidad que a un montón de tipos se les dio simultáneamente por inventar máquinas y buscar nuevas formas de energía, como pareciera resultar de algunos libros de

historia, sino porque en Europa se había incrementado fuertemente la demanda de productos textiles que la producción artesanal no permitía abastecer. Debido a esa demanda y a la existencia de determinadas condiciones, como 1) la acumulación previa de capital de origen comercial y 2) de mano de obra “libre”, dispuesta a trabajar por un salario, proveniente precisamente del auge textil que había llevado a reemplazar la agricultura por la cría de ovejas, que requiere menor cantidad de mano de obra, fue que surgió la necesidad de introducir innovaciones que aumentarían la productividad del trabajo: telar mecánico, máquinas de hilar, el reemplazo de la madera por el hierro y la energía animal por la del vapor... que iniciaron el salto productivo de la revolución industrial.

El período dorado de los países capitalistas centrales, ese que va desde la segunda guerra hasta los años '70, en el que hubo una expansión continua de la economía mundial, prácticamente con ocupación plena, estaba basada en el aumento del ingreso real de los trabajadores (los sueldos crecían al mismo ritmo que el aumento de la productividad del trabajo) y el incremento del gasto del estado en lo que se denominó “sociedad de bienestar”, lo que aseguraba un crecimiento de la demanda que absorbía toda la producción y daba garantías para el éxito de nuevas inversiones.

Con la crisis del petróleo, entre otros factores, ese escenario cambió. Disminuyó la tasa de ganancia y para recomponerla los capitalistas dejaron de invertir en sus países. Por un lado dedicaron parte del excedente a especular financieramente y, por la otra, buscaron localizaciones para sus inversiones con mayor rendimiento, bien por menores impuestos, falta de reglamentación del daño ambiental o, fundamentalmente, por menores salarios. El capital fue primero a México, con las famosas maquiladoras de la frontera, luego a los países del este europeo, de las ex

“democracias populares”, y finalmente al este asiático, especialmente China.

Los salarios nominales se estancaron por la competencia externa, la desregulación laboral, la aparición de la desocupación, la disminución del poder sindical y el aumento de la inmigración, legal e ilegal. En los Estados Unidos en la década 1997-2007 los salarios reales cayeron en promedio un 20% por efecto del aumento de precios, mientras que el aumento de la productividad del trabajo (estimada aproximadamente en un 3% anual) fue íntegramente a incrementar las ganancias y a volver más inequitativa la distribución del ingreso.

¿Y qué pasó con la demanda? Para sostenerla se intensificó la publicidad y los incentivos para el consumo, mientras que una parte creciente de las ganancias fue volcada a su financiación: con tasas de interés muy bajas el grueso de la población incrementó su nivel de gasto en consumo endeudándose con tarjetas de crédito, compra en cuotas, etc. En Estados Unidos, mientras el PBI en los años 2000 crecía a un promedio del 2,4% anual el crédito al consumo lo hacía al 8%. Simultáneamente se produjo un “boom” inmobiliario basados en préstamos hipotecarios a largo plazo y muy bajo interés, con un gran componente especulativo: entre el 2000 y el 2006 el valor de los inmuebles creció un 88%.

Tanto en Estados Unidos como en Europa la demanda creció en función de un mayor endeudamiento. Se reemplazaron los ingresos genuinos por montos crecientes de deuda.

En 2007-2008 la “burbuja” financiera explotó y la crisis se extendió a Europa; los bancos tuvieron problemas para recuperar sus créditos y ante la amenaza de una crisis bancaria los estados se endeudaron para salvar a los bancos. El resultado es que actualmente el capitalismo central, por su propia dinámica interna, se ha convertido en una sociedad civil muy endeudada, con estados

también excesivamente endeudados, algunos bordeando la insolvencia, con una economía estancada, con desocupación creciente y una distribución del ingreso muy inequitativa.

Los países periféricos, en especial los grandes como China, India o Brasil, pero también los medianos como el nuestro, están afectados por la crisis del capitalismo central; sin embargo tienen la posibilidad de intensificar el desarrollo industrial incrementando la integración regional al tiempo que expanden sus mercados internos con gasto estatal y mejoría en la distribución del ingreso.

En cambio, pareciera que los países centrales han entrado en un laberinto. Para incrementar la producción se necesita una demanda ya que, como dijo Marx, “sin producción no hay consumo pero sin consumo tampoco hay producción”. ¿Cómo hacer para que masas endeudadas y desocupadas aumenten su gasto en consumo? ¿Qué hacer para impulsar la demanda y superar la crisis? Uno podría pensar en una solución racional, por ejemplo, reestructurar las deudas públicas y privadas de forma que se vuelvan fácilmente pagables (lo que significaría una pérdida para el sector financiero, que tuvo enormes ganancias en el pasado) acompañado de una fuerte redistribución del ingreso a favor de los sectores más desprotegidos, lo que multiplicaría al consumo y, por lo tanto, a la demanda efectiva, pero no resulta creíble que las clases dominantes acepten una solución de este tipo.

Mientras tanto pareciera que las economías de los países centrales continúan en su propio laberinto, sin encontrar la salida.

Hablemos de Economía Argentina

MARIANO FRAGUEIRO, EL ECONOMISTA DE LA CONFEDERACIÓN ARGENTINA

El cordobés Mariano Fraguero (1795-1872), hoy prácticamente desconocido, fue el economista más importante que tuvo nuestro país en la segunda mitad del siglo XIX. Nombrado por Urquiza, fue el primer ministro de economía (en aquel tiempo denominado de Hacienda) desde la organización nacional, además de haber tenido una destacada actuación en la redacción de la Constitución Nacional y de ser constituyente en las dos primeras convenciones reformadoras de la misma. También fue gobernador de Córdoba y senador nacional por esa Provincia.

Previamente, en 1825, había sido director del Banco de Buenos Aires creado por Rivadavia y, durante su exilio en Chile, fue autor del proyecto y firme impulsor del primer ferrocarril existente en América Latina, con el recorrido Copiapó-Caldera.

Fraguero había leído y podía considerársele un seguidor de Saint-Simon y de Leroux. El primero identificaba en una sola clase social a los productores, enfrentados a todos los demás sectores ociosos, incluyendo como tales a la nobleza y a todos los que podían vivir sin necesidad de trabajar. No pretendía abolir la propiedad sino que creía en la función social de la misma; tampoco pretendía la igualdad total sino que se debía asegurar trabajo a todos (lo que era, al mismo tiempo, un derecho y una obligación) y la retribución a cada uno según su esfuerzo y sus méritos; por su parte, Pierre Leroux constituyó un grupo que mediante la prensa divulgó las ideas sociales y tecnocráticas de Saint-Simon e influyó, con sus ideas de planificación, igualdad mediante abolición de la herencia y socialismo de estado, en el pensamiento político posterior. Ambos influyeron en Esteban Echevarría (“El dogma

socialista”), en el viejo Sarmiento y en gran parte de los sectores progresistas latinoamericanos de esa época.

En 1847 Fraguero publicó su libro “Organización del crédito”. Entendía que el capitalismo para desarrollarse necesitaba del crédito que, a su vez, era una herramienta esencial en la reforma social. Proponía monopolizar el crédito en manos del estado para ponerlo al servicio del pueblo y del crecimiento.

En ese libro y durante toda su actuación pública fue defensor acérrimo de la intervención del estado en la economía, procurando desarrollar lo que hoy llamaríamos un capitalismo de estado. Mucho de lo que escribió tiene absoluta actualidad: “Todas las ventajas que la deuda pública puede procurar al Gobierno que la contrae, desaparece si las rentas se pagan en el exterior” ó “El banco está destinado a la industria... Su fin no es servir a los ricos, que ya tienen bastante, sino a los que menos tienen”.

Fue un gran impulsor del establecimiento de un gobierno nacional fuerte y, fiel a sus principios, escribió que “Sin crédito la Organización Nacional es imposible. Y para que se respeten los intereses nacionales, el crédito debe ser público”. El congreso constituyente de 1853 dictó una ley escrita por Fraguero y conocida como el “Estatuto de Hacienda y Crédito”, en el que se establece el papel central del estado, que debe administrar los servicios públicos, construir ferrocarriles, caminos y puentes, correos y telégrafos. También influyó para que en la Constitución se declare la libre navegación de los ríos y en el asegurar los recursos del gobierno nacional, asignándole el monopolio aduanero.

En 1852 escribió “Cuestiones Argentinas” pensando en la organización nacional y que, junto con “Bases” de Alberdi, tuvo mucha influencia en la Constitución de 1853. Sobre esto hay un

interesante comunicación de Alberto Dalla Vía a la Academia Nacional de Ciencias Morales y Políticas (2009) titulado “Los aportes de Mariano Fraguero, Pedro de Ángelis y Juan Bautista Alberdi a la Constitución de 1853” que se puede consultar por internet.

Entre los temas que trata “Cuestiones Argentinas” hay uno de absoluta actualidad, referido a la libertad de prensa. Consideraba que, además de las restricciones que puedan existir por razones legales, la principal es la que establece el capital, “porque el pobre, el que no puede pagar la impresión, no puede publicar”. Es “la restricción de los empresarios, editores y redactores, que no consentirán la impresión de ningún escrito contrario a sus doctrinas”. “En estos abusos no se ve sino la complicación criminal de la imprenta con el capital para lucrar más a costa de la libertad y del talento. La imprenta está a merced de quien más paga”.

Él pretendía proteger la libertad de prensa de estos abusos ya que “la imprenta, siendo un verdadero poder moral, una potencia social, no debe dejarse al interés personal. Este poder, como el del crédito, el de la justicia y demás, debe organizarse en sentido del interés general, que es el interés del pueblo”. Por eso proponía que, en paralelo a la prensa privada que podía publicar con absoluta libertad, establecer imprentas del estado, que se denominarían “nacionales”, que estarían organizadas con jurados, para que fueran los representantes del pueblo y no el capital el que decida qué publicar. “No nos propusimos coartar la libertad de imprenta, sino ensancharla, dando protección a las capacidades pobres, que no pueden luchar con el capital”.

Una pregunta que podemos hacernos es ¿Por qué Fraguero es hoy un desconocido? Posiblemente la respuesta corresponda a dos razones; la primera es la estatura intelectual de Juan Bautista

Alberdi, que opacó a los otros protagonistas de nuestra Constitución; la segunda razón puede ser el enfrentamiento de ideas con que tuvo con Mitre (por ejemplo, con el tema de la prensa), de forma tal que cuando éste conformó la jerarquía de prohombres de la historiografía oficial, lo relegó a un plano totalmente secundario, equivalente al olvido.

Sin embargo sus escritos, ciento cincuenta años después, mantienen frescura y actualidad.



ALEJANDRO BUNGE, EL INSPIRADOR DEL PRIMER PLAN QUINQUENAL

El primer intento de planificación económica a mediano plazo en nuestro país fue el Plan Quinquenal, aprobado a principios del primer gobierno de Juan Perón. El inspirador, Alejandro Bunge, ya había muerto pero el plan fue redactado por sus discípulos, en especial José Figuerola, siguiendo fielmente sus ideas.

Alejandro Bunge (1880-1943) se recibió de ingeniero en Alemania, aunque se dedicó a la estadística matemática; también en Alemania conoció la obra del economista Federico List, que fue uno de los primeros en oponerse al liberalismo clásico, defendiendo la protección a las industrias nacientes para lograr el desarrollo económico.

Vuelto a la Argentina, fue el primero en construir y utilizar los indicadores estadísticos, especialmente el de costo de la vida y la distribución del ingreso. Para el primero de ellos, en base a los datos del censo de 1914, dividía el ingreso de las familias en un 50% para alimentación, 26% para vivienda y 24% para vestimenta y otros.

En julio de 1918 fundó la “Revista de Economía Argentina”, dedicada exclusivamente a los problemas locales, única en su género, que llegó a tirar 7.500 ejemplares y que contaba con suscriptores en todo el mundo. Se editó en forma continua hasta 1948, dirigida por Alejandro hasta su muerte y luego por Max Bunge. Alrededor de la revista se conformó un importante grupo de discípulos, que se renovaba paulatinamente, entre los que figuró Raúl Prebisch.

Anualmente publicaba sus estudios demográficos, con las tasas de natalidad, mortandad y crecimiento vegetativo;

analfabetismo y estudios sobre costo de vida. Hay que tener presente que el primer censo nacional se realizó en 1914 y el segundo en 1947, por lo que –para el período intercensal- los únicos datos estadísticos disponibles son los elaborados bajo su dirección. Publicó también una encuesta sobre vivienda obrera en la Capital Federal, para 1913-14.

En un trabajo realizado en Alemania, en 1909, propuso la creación de una zona de libre circulación de mercancías entre Argentina, Chile, Bolivia, Uruguay y Paraguay, a los que, como alternativa, se podía sumar Brasil. Eso fue retomado años después en la “Revista” y fue el antecedente utilizado por Prebisch en la CEPAL y, adicionalmente, es uno de los ignorados antecedentes del Mercosur.

Desde 1921 en la Revista se insistía en que la política inglesa consistía en comprar materia prima barata para venderla manufacturada, exportando, conjuntamente con las manufacturas, un producto ideológico como era la idea del libre cambio. Eso a pesar que los países centrales habían aplicado internamente un estricto proteccionismo en el período de formación y consolidación capitalista.

Su prédica fue el proteccionismo para lograr la industrialización del país y conquistar la independencia económica. Se opuso a la idea dominante de “industria natural”, que es aquella en la que el país tiene ventajas naturales para participar de la división internacional del trabajo, distinta de la otra, denominada “artificial”. Para Bunge la industrialización era una sola y en su desarrollo, mediante el apoyo y protección del estado, estaba el futuro del país.

Otra de sus banderas fue “el impuesto al latifundio social”, un impuesto progresivo para obligar a los latifundistas a ceder tierra al estado para su parcelación y colonización. Participó en el

Congreso en defensa de este proyecto, que no prosperó pero fue uno de los antecedentes tenidos en cuenta en 1973 para la creación del impuesto a la renta potencial a la tierra, de muy corta vida.

En 1940 publicó el libro “Una Nueva Argentina”, donde recopiló, corregidos y actualizados, artículos de la revista. En particular hubo uno, basado en un artículo de 1925, que tuvo trascendencia: el que describía a la Argentina como país abanico. El epicentro era la ciudad de Buenos Aires de donde partían, como el varillaje de un abanico, todas las redes ferroviarias y viales que recorrían el país. Tomando como punto de referencia a la Capital, se podían trazar dos círculos concéntricos, uno a los 580 km. y el otro a los 1.000; la primera zona (0 a 580 km. era la central, la segunda, de 580 a 1.000 la intermedia y de 1.000 km. en adelante, la periferia.

Alejandro Bunge no tuvo militancia partidaria, aunque no tuvo inconvenientes en bosquejar un plan económico para Alvear, basado en una política de protección aduanera para la industrialización, que no fue aceptado por el gobierno radical, y, luego, colaborar con el gobierno militar de 1930 para establecer el impuesto a los ingresos (réditos) y elevar los derechos aduaneros para favorecer a la industria local.

Por sus ideas estaba cerca del Partido Socialista. Además, era amigo de Alfredo Palacios y muy unido a su hermano Augusto, dirigente de ese partido, diputado nacional y director del periódico socialista “La Hora”. No se incorporó al partido por algunas diferencias ideológicas sobre lo que para él era un internacionalismo abstracto que impedía ver intereses nacionales concretos. Sobre esto hay una anécdota interesante: cuando en los años '20 se discutía el mantenimiento del valor adquisitivo del salario obrero, la mayoría del Partido Socialista (contra la opinión de los Bunge y del mismo Juan B. Justo) resolvió atarlo al valor del

oro. Entonces el joven Raúl Prebisch (que consideraba como sus maestros a Alejandro y Augusto Bunge) escribió en “La Hora” un artículo sobre lo anticuado de esa posición, defendiendo el uso de los índices de precios como punto de referencia; cuando lo amonestaron por disciplina partidaria, cuentan que Prebisch rompió su ficha de afiliación.

Al contrario de Bunge, en la mayoría de los discípulos había influido la doctrina social de la Iglesia, lo que los llevó a tomar posiciones políticas cercanas al nacionalismo progresista católico. Muchos participaron del gobierno surgido en 1930 y en 1943.

Cuando asumió la primera presidencia Juan Perón nombró como secretario técnico a José Figuerola (que había despedido, en nombre de los discípulos, a los restos de Bunge) y como responsable del plan de industrialización a otro representante del mismo grupo, Emilio Llorens. Figuerola tuvo a su cargo la dirección de la redacción del “Primer Plan Quinquenal”, que recogió las ideas de Bunge: industrialización, producción hidroeléctrica, aumento del número de propietarios rurales, creación de un seguro social amplio y obligatorio, participación de los obreros en la propiedad y beneficios de las empresas, nacionalización de los ferrocarriles,...

NOTA: Bibliografía recomendada sobre Alejandro Bunge: 1) “El grupo Bunge y la política económica del primer peronismo (1943-1952)” por Claudio Bellini (*Latin American Research Review*, febrero de 2006 y 2) “Alejandro Bunge, economista y sociólogo (1880-1943) por José Luis De Imaz, *Desarrollo Económico*, octubre-diciembre de 1974.

¿POR QUÉ PERÓN SIGUE SIENDO PERÓN?

“¿Por qué Perón sigue siendo Perón?” es un libro de Enrique Silberstein (1920-1974) que lleva como sub-título “La Economía Peronista”, que fue escrito en 1972 y que desde hace muchos años está agotado y es prácticamente inhallable. Un amigo, Emilio Maranzana, que sabe de mi búsqueda de la bibliografía escrita por Silberstein y que este libro, en particular, no lo había leído, lo encontró en una librería de usados de Buenos Aires y me lo mandó de regalo, regalo que quiero compartir con ustedes.

En 1972 Perón estaba vivo, en el exilio, y todo el esfuerzo a partir de 1955 de los sucesivos gobiernos militares y civiles para borrar su nombre habían fracasado: se había convertido en mito y su poder político crecía, al punto que al año siguiente sería plebiscitado y comenzaría su tercer mandato como presidente de los argentinos. Lo que Silberstein pretende responder es al porqué de un fenómeno, posiblemente único en la historia contemporánea, en que 17 años después de su derrocamiento un ex gobernante veía aumentar de esta forma su aceptación y apoyo de la opinión pública (Silberstein no podía saber que, más de 60 años después del derrocamiento, la situación respecto al fundador del movimiento peronista sería igual; de ahí la actualidad de este libro).

Cabe aclarar que Silberstein no era peronista. Era, más bien, un economista crítico.

Rescata, como positivo, “lo que hace a la esencia de la economía peronista es el aumento de sueldos, la consolidación de los ciudadanos, el surgimiento del obrero como ser humano. (...) De 1943 a 1945 el consumo interno aumentó un 20%, que el obrero tenía plata para gastar, que el empleado tenía dinero para comprar cosas. Aumentaban los sueldos, aumentaban los precios,

pero el obrero y el empleado seguían adquiriendo los bienes y servicios de su nueva escala de consumo. Y todo eso se consolidó con el decreto que obligaba al pago de un mes complementario en concepto de aguinaldo a todos, fueran obreros, empleados, jefes, gerentes.”

Lo negativo, según Silberstein, es que a pesar de medidas económicas maduras, como la nacionalización del Banco Central o del comercio exterior (IAPI), el poder económico real en la sociedad quedó en las mismas manos, y esto fue lo que hizo posible su derrocamiento en 1955 (y la instauración del período 1976-2003 y lo que pueda seguir después del 2015, podríamos agregar nosotros).

Respecto a lo positivo enumera las conquistas laborales, la justicia en el fuero laboral, las vacaciones pagas, el fortalecimiento de los sindicatos. Sobre esto último permítanme transcribir un párrafo del libro:

“Cuánto infractor al impuesto a los réditos (actualmente “impuesto a las ganancias”) que andaba por ahí (o sea, todo el mundo), pretendió asombrarse ante la sospecha de corrupción en el manejo de los fondos en los sindicatos; cuánto contrabandista que taponaba el mercado con mercadería de cualquier país del mundo, se indignaba ante cualquier posibilidad de que los dirigentes sindicales se atrevieran a meter la mano en la lata; cuánto falsificador de balances comerciales que los presentaba al banco con la mirada más cándida y angelical, se arrancaba los pelos porque se decía que en algún sindicato se habían ocultado cifras, vales, recibos y otros papeluchos; cuánto coimero y coimeador andaba suelto, ponía los ojos en blanco, de puro horror, ante la menor insinuación de que los dirigentes sindicales hacían arreglos con los empresarios, cobrando gruesos tocos de guita, para firmar un convenio con menores exigencias que las pretendidas. Es todo

algo así como aquellos versos de Alfonsina Storni: *‘Tú me quieres blanca/Tú me quieres alba/Tú que hubiste todas/Las copas a mano/ Tú que en el banquete/ Cubierto de pámpanos/Dejaste las carnes/ Festejando a Baco/ Me pretendes blanca/ (Dios te lo perdone)/ Me pretendes casta/ (Dios te lo perdone)/ ¡Me pretendes alba!’*”

Recalca la importancia de las vacaciones anuales pagas, que permitieron el desarrollo del sector turismo. Escribe Silberstein:

“Así Mar del Plata, que era el reducto de la clase alta, que era el sitio donde “de” Alvear se paseaba como en las playas del sur de Francia, donde se bebía champagne en el Casino, donde sólo podían ir quienes tenían tres o cuatro apellidos y tres o cuatro estancias, o quienes, teniendo un sólo apellido, tenían tres o cuatro cuentas bancarias en Suiza, se sorprendió primero, se horrorizó después, cuando todos los que antes se iban a Quilmes o a Berazategui a tomar aire y sol, comenzaban a arribar a la Perla del Atlántico. Habría que analizar hasta dónde todo el odio que la oligarquía le tenía a Perón se debía a las leyes y disposiciones que estamos comentando o, pura y simplemente, a que les llenó Mar del Plata de ‘grasas’ y ‘cabecitas negras’. (...) Las vacaciones pagas dieron nueva vida a Mar del Plata, al Norte del país, a Bariloche, a Uruguay. Hacia ahí se dirigió la oligarquía en busca de una playa exclusiva, en reemplazo de Mar del Plata, y surgió Punta del Este. Pero los grasas andaban con guita y, más que nada, habían roto la barrera del sonido, habían tirado las chancletas, y se aparecieron también por Punta del Este. Era el acabose. ‘Es’ el acabose. (...) Las vacaciones pagas... cambiaron las costumbres y las concepciones de muchos, muchísimos argentinos.”

Con respecto a la distribución del ingreso entre las clases sociales, los sueldos y salarios arrancaron en 1946 con un 40% del ingreso total y subieron trabajosamente hasta el 50% alrededor de 1952-54; a partir de 1955 (año del derrocamiento de Perón) la

tendencia se revierte hasta que en 1962 baja al 41%. Posteriormente tuvo alzas momentáneas durante el gobierno de Illia, 1963-66, y durante el gobierno de Cámpora-Perón (1973-75). Después hubo que esperar a la década 2003-2013 para que la distribución vuelva a arañar el mítico 50 y 50 por ciento.

Todas estas son las razones, diría Enrique Silberstein, por la que Perón sigue siendo Perón.

Ustedes podrán decir que esta semana la pasé liviana, que en lugar de ponerme a pensar y escribir me dediqué a copiar párrafos de un libro. Y sería cierto. Pero nadie me puede negar que leer a Enrique Silberstein, se comparta o no muchas de sus afirmaciones, es siempre un placer.



HISTORIA DE LA DEUDA PÚBLICA ARGENTINA

Durante muchos años (y hasta hace una década) el tema de la deuda fue una obsesión para el pueblo argentino: titulares de los diarios e información permanente en radio y televisión mostraban su actualidad. Inclusive un programa de televisión tenía en un rincón de la pantalla una especie de odómetro, como los que traen los automóviles, pero en lugar de kilómetros recorridos informaba segundo a segundo como crecía nuestra deuda. Para nosotros, y al menos por el momento, felizmente eso pasó a la historia, aunque el tema se presenta en muchísimos países, inclusive los centrales en el sur de Europa.

En primer lugar hay que distinguir entre deuda pública interna (expresada en pesos) y externa (expresada en moneda extranjera). Cabe señalar que para países con capacidad de emitir moneda internacional (como ocurre con Estados Unidos y el dólar) no hay diferencia entre deuda pública interna y externa y así es tratado en los manuales de economía y de finanzas públicas originados en ese país. En cambio, para un país como Argentina, no se deberían sumar.

La deuda pública en moneda interna o doméstica (que está expresada en pesos) en principio es tomada dentro del país, ya sea por organismos oficiales, que en este caso realmente es una deuda contable, no exigible, o por habitantes o instituciones locales; ésta última es una deuda entre contemporáneos (los que pagan impuestos y los que prestaron el dinero), que en gran parte son los mismos. Son argentinos que deben a argentinos. Por otra parte, como la deuda es en pesos, siempre es posible cubrirla con emisión monetaria, razón por la cual un país no puede entrar en “default” por su endeudamiento interno. En cambio, la deuda pública externa (emitida en moneda extranjera) debe cubrirse y

pagar los intereses con las divisas que generan las exportaciones, por lo que disminuye la capacidad de importación. Hasta el año 2005 casi toda la deuda pública argentina era deuda externa.

La historia de esta se remonta a 1824, con el préstamo de Baring Brothers con destino a la construcción de puerto y aguas corrientes, entre otros. La deuda llegó para quedarse, aunque hay períodos especiales con alto crecimiento del endeudamiento como el de 1862-1873 y el de 1880-1890, que culminó con la crisis y renuncia de Juárez Celman y, como consecuencia directa de la imposibilidad de pago argentina, de la quiebra de la Baring Brothers de Londres (a quien todavía le debíamos y mucho dinero).

Sin embargo, el gran crecimiento de la deuda se produjo durante el período de la dictadura de los años '70. Así en 1976, cuando fue derrocado el gobierno de María Estela Martínez de Perón, la deuda externa era de 8 mil millones de dólares (320 dólares por habitante) y al retirarse el gobierno militar la deuda era de 45 mil millones: se había multiplicado por 5,6, llevándola a 1.500 dólares por habitante. Las razones de este endeudamiento violento fueron:

- Compra de armamentos. El Banco Mundial lo estimó en 10 mil millones de dólares;

- Mantener la “tablita cambiaria” inventada por Martínez de Hoz, que generó una deuda de 22 mil millones de dólares;

- Estatización de la deuda a particulares: 5 mil millones de dólares; se produjo cuando la debacle del sistema, con Cavallo presidente del Banco Centra, que “inventó” un seguro de cambio que produjo la estatización de la deuda externa privada y que benefició fundamentalmente a las grandes empresas (Pérez Companc, Techint, Bidas, Acindar...).

En 1898, luego de la guerra por Cuba, los Estados Unidos establecieron el principio de que “no son inexigibles las obligaciones que se contraen y pesan sobre el pueblo sin que las mismas hayan significado algún beneficio para este”, que fue formalizado por el intelectual Alexander N. Sack como teoría de “la deuda odiosa”: la deuda contraída por un régimen ilegal y despótico y no basada en las necesidades de la población ni en el interés del estado corresponden al régimen y no obligan al estado. Por ejemplo, Costa Rica ganó en el Tribunal de la Haya un pleito por un préstamo concedido por el Royal Bank of Canadá al dictador Tinoco (1923).

La deuda contraída por las dictaduras en casi toda América Latina era claramente ilegítima e ilegal, al no haberse aprobado por la legislatura, según lo exige las respectivas constituciones. En el caso argentino se trata de los incisos 3 y 6 del viejo artículo 67 que, con la reforma de 1994, pasaron a ser inc. 4 y 7 del Art. 75; además, hubo casos extremos, como la transformación de la deuda privada en pública que fue resuelta por el comunicado A 251 del Banco Central del 17-11-82, por lo que bien se podría haber invocado el principio de “deuda odiosa”. Es lo que propuso en 1984 el embajador Miguel Ángel Espeche Gil y es lo que surge del “Informe Olmos”, de Alejandro Olmos, que dio lugar al fallo del juez Ballesteros. Esta pareció ser la política del presidente Alfonsín con el ministro Grinspun, que intentó unificar a los países latinoamericanos deudores con el argumento que “se necesita la colaboración de los países acreedores, ya que el problema de la deuda es eminentemente político...”.

A iniciativa de Argentina se intentó crear un “Club de deudores” en una reunión convocada en Cartagena de Indias en junio de 1984, donde concurrieron 11 países latinoamericanos que concentraban el 80% de la deuda regional, y cuyo objeto era

negociar en conjunto teniendo como respaldo la posibilidad de declarar una moratoria general que hubiera puesto en jaque al sistema financiero mundial; sin embargo, la presión de los bancos y gobierno norteamericano más la falta de apoyo europeo generó incertidumbre en los participantes, que se limitaron a crear un mecanismo de consulta mutua sobre este tema. Y el proyecto se desinfló. Estados Unidos trató de defender a su sistema bancario y presionó contra la posibilidad de formar el “club de deudores” alentada por Argentina; en ese año, durante la reunión cumbre de Londres logró que los jefes de estado del “Grupo de los Siete” (Estados Unidos, Canadá, Japón, Reino Unido, Alemania, Francia e Italia) adoptaran como única estrategia la negociación de caso por caso, como fue después el Plan Brady. Sin apoyo internacional, a fines de diciembre Argentina firmó un acuerdo con el FMI y el ministro Grinspun renunció (febrero de 1985). El Congreso aprobó varias refinanciaciones y, en 1992, se incorporó al Plan Brady, con refinanciación de intereses por un lado y capital por otro, dando a la deuda la cobertura legal de la que carecía.

Al finalizar el gobierno de Alfonsín, a pesar de los pagos parciales de los servicios, la deuda externa había crecido de los 45 mil a 62 mil millones de dólares; su sucesor, Menem, terminó sus dos mandatos dejando una deuda más que duplicada: superaba los 140 mil millones de dólares (3.800 dólares por habitante), que siguió creciendo durante el gobierno de la Alianza. En el año 2003 la deuda era de 173 mil millones, casi totalmente nominada en dólares. Las cifras absolutas de deuda dicen poco, por eso se la suele expresar en porcentaje del PBI (es decir, comparada con la riqueza que genera el país en un año); la UE entiende como normal una deuda menor al 60% del PBI. La deuda argentina del 2003 representaba el 166% del producto, lo que explica la obsesión de la opinión pública con este tema.

En el año 2005, después de cuatro años de “default” y dos proyectos de reestructuración de deuda rechazados por los organismos internacionales, el gobierno del presidente Kirchner lanzó una propuesta unilateral de canje para los tenedores de bonos, con una quita del 65% capital original, disminución a la tercera parte de los intereses, alargamiento de los plazos y la opción a convertirla en pesos (la participación de deuda en pesos pasó del 3 al 37 por ciento) y que tuvo una aceptación inesperada del 76% de los acreedores. Posteriormente, con la reapertura del canje, se llegó a una adhesión del 92%. Fue una de las reestructuraciones de deuda más grandes y exitosas de la historia mundial.

Con el canje la carga por intereses que antes representaba el 22% de los recursos tributarios pasaron a ser el 5,2 % y los vencimientos de capital pudieron ser atendidos sin problemas. Argentina es uno de los pocos países del mundo que bajaron su endeudamiento externo entre 2007 y 2014, aproximadamente en un 10%.

Por otro lado, hay que tener en cuenta que actualmente el 61% de la deuda total está en manos del estado, de agencias públicas y, principalmente, del Banco Central (incluye aproximadamente un 20% de la deuda externa). En realidad, es una deuda contable, como decir que un bolsillo le debe a otro y que en la práctica no es exigible.

El total de deuda pública (interna y externa) en poder de privados o de organismos externos (es decir, restando el importe de deuda en poder del mismo estado) era a fines del año 2014 del 16% del PBI, mientras que la deuda externa (la nominada en moneda extranjera) total era del 13%.



EL CAPITAL EXTRANJERO Y EL CRECIMIENTO NACIONAL

En el último tercio del siglo XIX y en las primeras décadas del XX las inversiones extranjeras directas (IED) en nuestro país tuvieron mucha importancia. Ferrocarriles, puertos, frigoríficos, etc. fueron inversiones fundamentalmente inglesas. Según un estudio de la CEPAL, en 1913 casi la mitad del capital fijo era de propiedad extranjera; ese porcentaje fue bajando en los años posteriores hasta llegar al 20% en los años '40 y reduciéndose al 5% en la década siguiente.

En los '90, con la convertibilidad y la liberación de la economía, hubo un nuevo auge en el ingreso de capitales, tanto en préstamos como en concepto de inversión extranjera directa, es decir, capitales de riesgo que se instalan en el territorio nacional. En un interesante trabajo los economistas Alfredo Eric y Eric Calcagno (en el libro “Argentina. Derrumbe y proyecto nacional”, Ed. Le Monde Diplomatique, Buenos Aires, 2003) han analizado el papel de la IED en este período: entre 1992 y 2001 ingresaron por este concepto 78.715 millones de dólares, una importante suma que equivale aproximadamente a la tercera parte del producto bruto de un año; representó un 17% de la inversión bruta total y un 3% del PBI. De todas formas, cuando se lo analiza en detalle, se puede verificar que su importancia en la economía argentina fue mucho menor que lo que aparenta esas cifras y de lo que habitualmente se cree:

-El 55% de la IED fue la adquisición de empresas preexistentes. Es decir, no representó un aumento de la capacidad productiva argentina; no fue inversión en el sentido económico, aumento de capital, sino, simplemente, un cambio de manos, una extranjerización de nuestro sistema productivo.

-De los 78.715 millones de IED, el 10% se realizó mediante deudas a la empresa central o a filiales y el 7% mediante la capitalización de las utilizadas obtenidas en el país. Si consideramos estas tres alternativas, el aporte realmente ingresado como capital productivo fue de unos 22 mil millones de dólares.

-En el mismo período salió al exterior en concepto de utilidades y dividendos la suma de 23.300 millones de dólares. Es decir, el resultado neto del movimiento de divisas fue levemente negativo.

A pesar de esas cifras continúa el mito del capital extranjero como motor del crecimiento. Así, distintas organizaciones, como la Bolsa de Comercio, continuaron solicitando que se dejen sin efecto las trabas establecidas para el ingreso de capitales, mientras que los economistas del establishment y los grandes diarios desde hace 12 años amenazaban con que las inversiones del exterior no iban a venir sino hay “previsibilidad” económica y “seguridad jurídica” para las mismas (términos que se utilizan para decir elegantemente que no se pueden tocar los privilegios del capital extranjero). Ante este panorama cabe la pregunta ¿Cuál ha sido el nivel y realmente el papel de la IED en nuestra economía a partir del año 2003?

Para dar una respuesta objetiva a esa pregunta conviene dividir en dos períodos: el anterior a la crisis financiera mundial del 2008, en los que hubo elevadas tasas de crecimiento del 8,4%, y el posterior, en que la crisis afectó al sector externo y a toda la economía (tasa promedio de crecimiento del 3,6%). Respecto al primero (tomando 2005 a 2008), el flujo de inversión directa se mantuvo estable (7.890 millones anuales de promedio contra 7.817 millones de los años ‘90), a pesar del “default”, del canje unilateral de la deuda y del panorama que dibujaron los economistas del establishment. Debido al aumento de las ganancias, como consecuencia del fuerte crecimiento argentino, entre 2005 y 2008

aumentaron las utilidades y dividendos pagados al exterior, que superaron ampliamente los ingresos netos de fondos por inversión directa (promedio negativo en el movimiento de divisas de 3.428 millones por año, un 43% de la inversión extranjera total).

Con respecto al segundo período se dan los datos en los cuadros anexos (hay que tener en cuenta que el pago por la nacionalización de la mayoría accionaria de YPF distorsiona los correspondientes al año 2014). En el cuadro 1 se puede ver que las ID han aumentado sensiblemente a pesar de la crisis y de la expropiación de YPF, contrariando nuevamente los augurios de “aislamiento del mundo” de la oposición política y de los voceros de la “City”: en promedio, subieron a 10.411 millones, un 32%, empujados principalmente por el petróleo y la minería (en este promedio no se ha tomado en cuenta la expropiación de YPF, que estadísticamente es una IED negativa).

El cuadro 2 muestra que las utilidades en el país de las empresas extranjeras han aumentado respecto al período anterior, por lo que el egreso neto de divisas generado por las utilidades y dividendos menos el ingreso de fondos por IED pasó a un promedio de 5.286 millones, un 54% más que en el período anterior.

Por último, en el cuadro 3, se muestran los montos totales de utilidades reinvertidas y las utilidades pagadas, comparadas con el total de las inversiones realizadas (IED). La suma de las dos primeras es notoriamente mayor que las IED (la superan en un 38%). En otras palabras, las empresas extranjeras han reinvertido parte de sus utilidades e ingresado fondos, como nuevas inversiones, menores a los dividendos cobrados.

En resumen, desde el 2003 las IED han acompañado el crecimiento argentino pero no se les puede adjudicar ningún papel protagónico. Al contrario, un sector de ellas son parte del

problema de la restricción externa que afecta las posibilidades de crecimiento nacional.

El capital extranjero puede ser útil si trae nuevas tecnologías o abre mercados, siempre que esté orientado hacia el comercio exterior o a la sustitución de importaciones, de forma tal que genere más divisas que las requeridas por la producción y la remisión de ganancias.

Es necesario terminar con el fetichismo que lo reverencia como la fuente del desarrollo; por el contrario, su ingreso debe ser selectivo y muy controlado, evitando la extranjerización de nuestra economía.

CUADRO 1
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA- SU COMPOSICIÓN
(en millones de dólares)

	2009	2010	2011	2012	2013
Inversión directa	4.017	11.333	10.840	15.324	11.301
Reinversión de utilidades	2.894	5.322	3.732	7.343	6.916
Aportes	2.133	3.398	4.361	5.215	2.587
Deuda con casa matriz	-1.010	3.507	2.600	3.120	1.601
Cambio de manos		-894	147	-354	197
Inversión directa	4.017	11.333	10.840	15.324	11.301

CUADRO 2
INVERSIÓN EXTRANJERA. INGRESO Y EGRESO DE FONDOS
(en millones de dólares)

	2009	2010	2011	2012	2013
Utilidades y dividendos	6.627	10.730	10.734	9.153	7.577
Aportes ingresados	2.133	3.398	4.361	5.215	2.587
EGRESO NETO	4.494	7.332	6.373	3.938	4.990

CUADRO 3
INVERSIÓN EXTRANJERA Y UTILIDADES
(EXCLUYENDO NACIONALIZACIÓN DE Y.P.F.)

	2009	2010	2011	2012	2013
Utilidades reinvertidas	2.894	5.322	3.732	7.343	6.916
Utilidades y div. pagados	6.627	10.730	10.734	9.153	7.577
Total	9.521	16.052	14.466	16.496	14.493
Total inversión directa	4.017	11.333	10.840	15.324	11.301
	5.504	4.719	3.626	1.172	3.192

EL SISTEMA FINANCIERO Y LA NECESIDAD DE SU REFORMA

Claudio Scaletta es un economista y periodista que fue el fundador y primer director de este suplemento. Actualmente está radicado en Bariloche y desde hace varios años es uno de los principales colaboradores del suplemento “Cash” de “Página 12”. Precisamente en ese suplemento del 21 de junio de 2015 escribió un artículo con el título “Parásitos del desarrollo”, donde comenta un trabajo del investigador Alan Cibils (“Sistema financiero y desarrollo: revitalizar el papel de la banca pública”, AEDA Asociación de Economía para el Desarrollo Argentino, mayo de 2015), que contiene datos que merecen ser conocidos por la población.

En primer lugar, existen muchísimos bancos pero el crédito está muy restringido: desde el 2003 al 2013 la relación de préstamos respecto al producto bruto (PBI) osciló en el 28%, mientras que para América Latina fue del 60% y para el mundo del 161%; es decir, representa la mitad que en el resto del continente y es casi la sexta parte del promedio mundial. Podríamos decir que casi no existe.

Lo que es peor, los créditos a la industria manufactura durante los años '90, años de predominio neoliberal y paraíso del sistema financiero, cayeron del 35% al 15% del total y se mantuvieron posteriormente en esa participación (actualmente es del 17%); el resto de los sectores productivos también bajaron su participación mientras que el único que subió es el crédito personal al consumo. Este es un problema mundial y en Estados Unidos fue una de las causas que generaron la burbuja financiera que “reventó” en el año 2008, mostrando que los hogares estaban sobre-endeudados y muchos quedaron a punto de perder sus viviendas y su bienestar económico. Argentina está muy lejos de

eso y el crédito al consumo puede ser una importante palanca para impulsar la actividad económica, activando al consumo en momentos de recesión, pero para que el sistema financiero cumpla su función social el crédito también debe ir, de manera preponderante, al desarrollo de la producción. En cambio, actualmente, se privilegia el consumo, crédito fácil y seguro y con tasas de interés excesivas que garantizan elevadas ganancias.

Según el estudio la rentabilidad bancaria en Argentina es el doble que en Brasil y el triple que en Estados Unidos o en Corea del Sur.

Los lectores que tienen sus años, como quien escribe, recordarán la época en que la banca argentina estaba nacionalizada. Los bancos privados actuaban como simple agencias del Banco Central, recibiendo depósitos por cuenta y orden del mismo y otorgando créditos según las pautas dictadas por la política económica gubernamental, a cambio de una comisión. Básicamente eran agentes del desarrollo económico nacional.

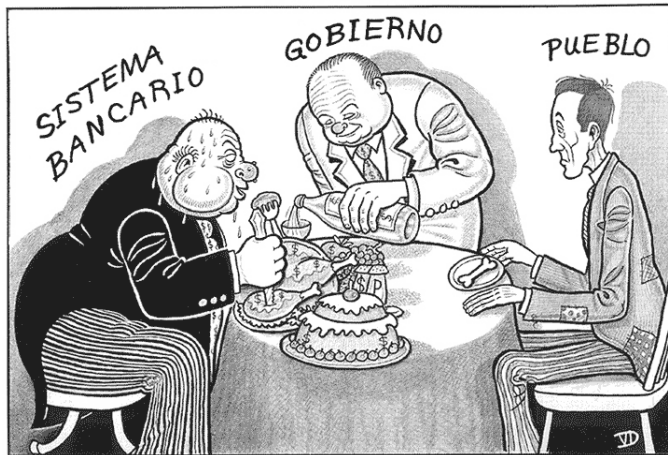
Después vino el neoliberalismo, con el capitalismo globalizado y con las exigencias de independencia total del Banco Central, la privatización de la actividad económica y la desregulación y liberación de las finanzas. El Banco Central y todo el sistema financiero quedaba liberado de las decisiones políticas del gobierno nacional: la democracia y el gobierno del pueblo allí no llegaba, estaba afuera y por encima de la voluntad popular.

El resultado que dejó ese sistema es palpable y los países que encararon su desarrollo con decisión debieron nacionalizar sus respectivos sistemas financieros; así lo hizo Corea del Sur y la India mientras que en China es el estado el que controla todo el crédito.

En nuestro país ya se avanzó con la anulación de la autonomía del Banco Central, pero queda mucho por hacer. Por un lado el estado debe incrementar su presencia, ahora limitada a la

importante labor que cumple el Banco Nación y unos pocos bancos provinciales públicos, retomando un banco hipotecario estatal y un banco de desarrollo industrial, como el que existió muchos años, pero mucho más ágil y activo, como hizo Brasil. Pero esto no es suficiente. Si se pretende asegurar un “modelo de crecimiento” habrá que reformular todo el sistema financiero privado, que actualmente ofrece un crédito insuficiente, orientado al consumo y (excepción hecha de la banca cooperativa y algunos pocos ejemplos privados) que actúa como herramienta para fugar capitales, exactamente todo lo contrario de lo que se necesita para el crecimiento nacional.

El famoso dramaturgo alemán Bertol Brecht sostuvo que “el delito no es robar un banco, sino fundarlo”. Para evitar que esa ingeniosa frase se vuelva verdadera habría que pensar en una reforma profunda de todo el sistema, aunque la solución de fondo sería la renacionalización de la banca.



LA RESTRICCIÓN EXTERNA

En los países de industrialización tardía, es decir, en aquellos que comenzaron a industrializarse en el siglo XX, cuando ya estaba afianzado mundialmente el capitalismo industrial, el crecimiento económico depende de las importaciones de maquinarias y otros insumos, mientras que la producción, por razones competitivas, se destina fundamentalmente al mercado interno. Como la forma legítima de pagar las importaciones es mediante las exportaciones (la otra es con endeudamiento o ingreso de capitales pero, como luego hay que pagar intereses y dividendos y devolver al capital, se compromete las posibilidades futuras de seguir importando) el crecimiento de las exportaciones limita al incremento de las importaciones y, por lo tanto, al crecimiento económico. Este tema, muy estudiado en la teoría económica, dio lugar a la llamada Ley de Thirlwall: “a largo plazo la tasa de crecimiento de la economía está limitada por la tasa de crecimiento de las exportaciones”.

Es la llamada “restricción externa”; insistimos una tasa de crecimiento del sector industrial requiere un aumento de las importaciones (maquinarias, productos intermedios y materias primas, además del hecho que el aumento del ingreso disponible por la población trae aparejado nuevas necesidades que, al menos en parte, son satisfechas con productos importados). Si las exportaciones no crecen a una tasa suficiente para generar las divisas necesarias para pagar esas exportaciones, se produce una crisis en el sector externo: devaluación de la moneda local, aumento de precios internos y disminución de la actividad económica para acomodarse a la nueva situación.

En la Argentina ha venido ocurriendo desde 1952; hasta los años '80 se la conoció como el modelo del “stop and go”, pare y

arranque. Las exportaciones, fundamentalmente productos primarios o industriales agropecuarios, crecían a una tasa muy baja; el resto de la economía crecía (aumento de producto y disminución de la desocupación) hasta que funcionaba la restricción externa y había crisis de la balanza de pagos. Se salía con devaluación, suba de precios y recesión (caída de la producción y ocupación), con lo que disminuían las importaciones generando otra vez un saldo externo favorable que permitía un nuevo crecimiento hasta la próxima crisis, consecuencia de la misma limitación.

Los países asiáticos, como Corea, Taiwan e, inclusive, la China contemporánea, evitaron la restricción externa mediante la exportación industrial, en base a precios competitivos debido a la intervención de un estado fuerte y costos productivos muy bajos, especialmente los salarios en referencia al estándar internacional. Y, lo que es muy importante, especialmente para las dos primeras, por razones políticas contaron con la posibilidad de acceso privilegiado al mercado de Estados Unidos.

En nuestro país la restricción generó crisis devaluatorias, que ocurrieron en 1952 (segundo gobierno de Perón), 1958 (Frondizi), 1962 (Guido) y 1975, con el famoso “rodrigazo”. A partir de 1976, con el triunfo del neoliberalismo, se dejaron de lado las ideas industrialistas y desarrollistas pero apareció otro factor: el endeudamiento externo. Para combatir la inflación se ancló el tipo de cambio mediante “la tablita” de Martínez de Hoz o la convertibilidad de Cavallo-Menem continuada por De la Rúa, de forma tal que convenía importar los productos y no producirlos (además de viajar y comprar propiedades en el exterior), lo que se pagaba con endeudamiento; los mismos vencimientos de la deuda se refinanciaban haciendo que la deuda creciera como una bola de nieve; en 1981 se produjo la crisis externa por razones financieras, con devaluación e inflación, que fue uno de los factores que

determinaron el fin de la dictadura en 1983; una crisis similar pero agravada, se dio en el año 2001. En el intermedio entre estas dos crisis estuvo el gobierno de Alfonsín, agobiado por el peso de la deuda que dejó la dictadura (que fue común a toda América Latina, la llamada “década perdida” por las enormes transferencias generadas por la deuda y por su crecimiento económico nulo) y por modestos intentos de industrialización que terminaron el gran crisis de 1989 y que reunía ambos factores de la limitación externa: los productivos y los financieros.

La crisis del 2001 fue tan profunda en la caída del ingreso y en desocupación que en el año 2002 las importaciones se redujeron al 35% de las exportaciones. Esa brecha, en el futuro inmediato, se tradujo en un aumento de las reservas monetarias del país, lo que permitió independizarse del FMI (pagando la deuda), renegociar la deuda externa y cumplir normal y regularmente con los compromisos asumidos con esa reestructuración, con lo que de hecho se puede dar por superado el componente financiero de la restricción externa. A partir del 2003 el producto creció a altas tasas (un promedio del 6,9% anual) acompañado de un aumento de las exportaciones del 12% anual y las importaciones del 22,5%. Esto fue achicando el superávit del comercio exterior.

Aparecieron otros factores que afectan a la situación: 1) En el año 2008, a raíz del conflicto con el agro, determinados sectores y la prensa generaron diversos rumores de crisis inminente, lo que dio lugar a la fuga de capitales al exterior o a la conversión en dólares de los ahorros por unos 23 mil millones de dólares, cosa que se repitió en el 2011 con motivo de las elecciones (unos 22 mil millones de dólares); por esa razón se debieron tomar medidas de restricción y control de divisas para el ahorro o los viajes y compras al exterior; 2) Como resultado de la privatización de YPF hubo una explotación irracional y falta de inversiones en petróleo y

gas, lo que llevó a que el país pasara en el año 2011 de exportador a importador de recursos energéticos (en el año 2013 este concepto arrojó un saldo negativo de intercambio internacional de 6.163 millones de dólares); 3) En el año 2012 la “Mesa de Enlace” anunció la no exportación de granos para forzar un cambio en la política para el sector; lo cierto es que, con una cosecha 15% superior, la exportación de este sector durante 2013 disminuyó en 4.000 millones respecto al año anterior. La situación se repitió en los dos años siguientes, por lo que se calcula que al finalizar 2014 está guardado sin exportar productos por un valor mínimo de 12.000 millones de dólares.

Como consecuencia de esta suma de factores, más el pago regular que se hizo por la deuda externa renegociada, las reservas internacionales del país disminuyeron y reapareció la restricción externa. Para evitarla hay dos caminos: tratar de exportar el mayor valor posible y restringir la disponibilidad de divisas para importaciones y otros usos o, lo que es mucho más fácil, recaer nuevamente en el juego del endeudamiento y la crisis.



EL DÉFICIT FISCAL

En nuestro país los resultados fiscales a partir del año 2009 se tornaron negativos. En una estimación muy burda, en los últimos años se habla de un déficit financiero consolidado (sumando al estado nacional más los provinciales y municipales con todos sus poderes) superior al 5% del PBI.

Muchos voceros de la ortodoxia han manifestado su preocupación ante esta situación porque, sostienen, genera inflación. El remedio propuesto es conocido: ajustar, disminuyendo el gasto público. Parten de un concepto clásico de las finanzas que considera que el resultado equilibrado de las cuentas públicas es una necesidad y también una virtud, lo que ha originado una serie de mitos que han penetrado muy hondo en la conciencia colectiva de nuestra sociedad, alguno de los cuales trataremos de clarificar.

Cabe señalar que a partir de Keynes (1936) en general no se considera al déficit (o superávit) fiscal como bueno o malo, sino que depende de la situación general de la economía; inclusive hay economistas, como el canadiense William Vickrey (galardonado con Premio Nobel en 1996) que sostiene que las economías contemporáneas padecen de insuficiencia permanente en la demanda global por lo que, para funcionar correctamente, requieren necesariamente del déficit fiscal.

Una aclaración conceptual. El resultado fiscal está dado por los ingresos menos los gastos del estado; se habla de resultado primario cuando no se toman en cuenta los intereses de la deuda pública mientras que el resultado financiero es el final, incluyendo también esta partida. Por último, el resultado consolidado suma el resultado de la Nación más el de las provincias y municipalidades.

Tocaremos tres puntos en particular:

1-En Argentina, en los últimos 60 años, excepto 1993, en ningún año hasta el 2003 hubo superávit financiero y solamente muy contados años tuvieron superávit primario. Es decir, mientras los economistas ortodoxos manejaron nuestra economía el déficit fiscal fue una constante; hubo que esperar hasta el año 2003 para que apareciera el superávit primario y financiero, que duró hasta el 2009, fecha en que se aplicaron políticas de gasto para tratar de aminorar el impacto de la crisis mundial en nuestra economía. A los economistas ortodoxos se puede aplicar el dicho español “haz lo que yo digo más no lo que yo hago”.

2-En los países desarrollados los resultados más equilibrados se dieron en la época del “estado de bienestar” (1952-1973), con gastos estatales crecientes. A partir de 1973, que surge el neoliberalismo y los “ajustes”, crecen los déficits fiscales, con una sola disminución en la segunda mitad de los años '90, pero vuelven a incrementarse en el nuevo siglo. Según la serie de datos que presenta el trabajo de Fabián Amico: “La política fiscal en el enfoque de Haavelmo y Kalecki. El caso argentino reciente”, (CEFIDAR, noviembre de 2013), desde 1953 los países de la OCDE son deficitarios, lo que se incrementó a partir de la crisis del 2008; por ejemplo en Estados Unidos ha llegado a cerca del 10% del PBI. La explicación de esta supuesta contradicción (en la época de gastos crecientes el déficit es menor que cuando se aplican los ajustes neoliberales) es muy sencilla: cuando el estado gasta más, el ingreso nacional aumenta en mayor proporción por el efecto del multiplicador del gasto y, por lo tanto, aumentan los ingresos por impuestos. Por el contrario, cuando se hace el ajuste, el multiplicador funciona en forma negativa y bajan más los ingresos del estado, mientras que aparecen otros gastos, como el subsidio a la desocupación y el salvamiento de bancos y empresas. En resumen, el ajuste equivale a un remedio peor que la

enfermedad, como muestra la experiencia actual de los países europeos.

3-Finalmente queda el tema déficit fiscal e inflación. Amico, en el trabajo citado, menciona que un estudio estadístico de los datos correspondientes al lapso 1961-2004 del déficit fiscal primario y la inflación, da como resultado una correlación del -0,148, lo que significa que son matemáticamente independientes entre sí; la inflación tiene otras causas entre las que no se cuenta el déficit fiscal como tal.

En resumen, hay que desconfiar de lo que dice el sentido común y, mucho más, de lo que dicen algunos economistas que tienen mucha prensa.



LOS FONDOS BUITRES

En todos los países existe una ley de quiebras o concurso de acreedores, que establece el mecanismo a seguir para el caso en que un deudor no pueda cumplir con sus obligaciones. Básicamente requieren de una mayoría cualificada para aprobar un acuerdo que signifique la reestructuración del pasivo, generalmente con una quita de deuda y adecuación de plazos e intereses, cuya aceptación es obligatoria para todos los acreedores, de forma tal que el deudor esté en condiciones de cumplir con sus obligaciones en el futuro. Existe en Argentina y existe en Estados Unidos, ley que se aplicaría a Puerto Rico (su colonia o “estado libre asociado”) que, según la información hecha pública, estaría en cesación de pagos. Pero esa misma justicia norteamericana se niega a extender esa lógica al plano internacional, porque no hay ley o acuerdo que lo establezca. Al menos este es el caso argentino, donde el 92% de los acreedores aceptaron la reestructuración de la deuda y unos “fondos buitres”, poseedores de títulos de deuda no incorporados al acuerdo, deben cobrar –según la justicia norteamericana- el 100% de la deuda nominal y sus intereses en perjuicio del país y rompiendo la equidad con los demás acreedores.

Los fondos buitres, como todos los fondos de especulación, son oportunistas: buscan obtener la mayor ganancia en el menor tiempo posible. Pero los llamados “buitres” se caracterizan por comprar bonos de estados o empresas con serias dificultades financiera y, por lo tanto, a muy bajo precio, para luego utilizar los recursos judiciales, políticos y de manejo de la opinión pública para presionar tratando de cobrar el valor nominal más los intereses devengados; para ello organizan campañas de prensa, lobbies (término inglés que corresponde al castellano “cabildear” pero que

se ha popularizado para referirse a los grupos dedicados a ganar voluntades en un cuerpo colegiado) y utilizan el poder de periodistas, políticos y jueces “amigos”. Como los auténticos buitres, ante una presa herida o moribunda, se lanzan en picada sobre la víctima, sin compasión alguna.

Han actuado con voracidad sobre los países pobres del tercer mundo. Por ejemplo el fondo Donegal International, radicado en las Islas Vírgenes (G.B.) le ganó en Londres un juicio a Zambia por 42 millones de dólares, por bonos que le habían costado 4 millones; actualmente están presionando a la República Democrática del Congo (“FG Capital Management” le reclama por 100 millones de dólares y Paul Singer 32 millones). En 1999 Perú fue condenada a pagar 58 millones de dólares a Elliott Associates (fue presionada de tal forma que se vio obligada a negociar su cumplimiento) y Nicaragua 87 millones (al fondo Leucadia, que había comprado a 1,1 millón). Rusia tampoco se salvó de ellos: cuando la crisis estos fondos compraron los bonos al 9% del valor nominal y nueve meses después cobraron diez veces más. Después del año 2008 han actuado comprando inmuebles e hipotecas a precios viles y bonos de Grecia y otros países europeos en crisis.

El caso argentino

Cabe señalar que los fondos buitres no le prestaron dinero al país. Después que el presidente interino Rodríguez Saa declaró el “default” argentino, los títulos de deuda perdieron su valor y los fondos buitres salieron a comprarlos entre el 10% y 20% de su valor nominal. Jurídicamente se sentían fuertes porque la ley de la dictadura argentina (N° 21.305, del 20-4-76) con el pretexto de dar seguridad a las inversiones extranjeras, da competencia a los jueces extranjeros en el territorio nacional, lo que fue ratificado por la Ley 22.534 de 1981 y por 54 tratados bilaterales firmados entre 1992 y

2002. Por ello se negaron a participar de los exitosos canjes de deuda de 2005 y su reapertura en 2010, posiblemente, por su monto, la mayor reestructuración de deuda contemporánea aceptada por el 92% de los acreedores. El stock de deuda que ha quedado afuera de la reestructuración es de aproximadamente 6.000 millones de dólares.

Los principales acreedores “buitres” son Kenneth B. Dart (“Dart Management” radicado en las Islas Caimán) que reclama 700 millones y Paul Singer, que controla los fondos NML, Aurelios y Elliott Associates (se calcula que maneja fondos por unos 15 mil millones de dólares, lo que da idea de su poder). Singer presiona y tiene juicios contra la República Democrática del Congo, Costa de Marfil, Nicaragua, Turkmenistán y Argentina; para esta última organizó la ATFA (American Task Force Argentina) dedicada profesionalmente a presionar a nuestro país en todos los órdenes: jurídico, político y mediante la prensa, utilizando a tal efecto periodistas de adentro y afuera de nuestras fronteras. Así lograron embargar en Ghana a la fragata Libertad, episodio finalmente resuelto a favor de nuestro país, y han iniciado una treintena de juicios en distintas jurisdicciones que, excepto en Estados Unidos, fueron perdiendo. Por ejemplo en Alemania, que desestimó un pedido de embargo de activos argentinos, y posiblemente la más importante, en Basilea (Suiza), que ratificó la inmunidad diplomática de los activos argentinos; la importancia de este fallo radica en que la mayor parte de las reservas internacionales están allí y es el lugar que se utiliza habitualmente para los pagos internacionales.

Por el contrario, la justicia norteamericana mediante el juez de Nueva York, Thomas Griesa, y demás tribunales superiores, por acción u omisión, decidieron que Argentina debe pagar 800 millones de dólares por unos bonos que el Fondo NML de Paul

Singer compró en 2008 a acreedores no incorporados al canje por 50 millones, obteniendo así una ganancia de 1.600% en el plazo de 6 años.

La razón de este proceder de la justicia norteamericana, que no resiste el menor análisis lógico, es muy simple: el poder económico-financiero de los llamados “fondos buitres” es inmenso y pueden comprar voluntades o influir con sus aportes en los resultados electorales. Ningún partido político u hombre público con ambiciones de carrera política puede enfrentarse a ellos.

Pero su poder no llega a las Naciones Unidas. La Asamblea General aprobó por 136 votos contra 6 (41 abstenciones) los 9 principios que conforman el marco regulatorio para la reestructuración de las deudas soberanas, en total coincidencia con la posición argentina. Es cierto que por ahora no tienen carácter obligatorio, que es política, como dijo públicamente el economista del establishment José Luis Espert, pero tienen un peso moral y político enorme. Es como la Declaración de los Derechos Humanos, a la que Espert también quisiera descalificar llamándola “política”: no impidieron su violación sistemática ni en Chile ni en Argentina durante los años ‘70 ni en muchos otros casos, pero le dieron un enorme impulso al movimiento en defensa de los mismos y un apoyo indudable en la opinión pública mundial, al punto que hoy nadie declararía estar en contra de los mismos.

En la misma fecha en que se aprobó la resolución anterior, el periodista, Luis Majul en “La Nación” escribía que “el próximo gobierno, de cualquier signo, estará obligado a negociar con los fondos buitres”. La realidad no es así: la resolución de las NU es un parteaguas histórico importante, que invierte ese axioma de Majul: sólo podrá acordar con los fondos buitres el pago en condiciones de igualdad con los demás acreedores. Si hiciera otra

negociación no solamente violaría la ley de adhesión argentina a esa resolución sino que quedaría en la historia como incapaz de defender a los intereses nacionales y, fundamentalmente, como violador de los principios de equidad aprobado por las Naciones Unidas.



LA FUGA DE CAPITALES

La “fuga de capitales” es un término genérico que, en su significado más amplio, se refiere a la salida masiva de capitales de un país hacia otro lugar y abarca fenómenos tan distintos, por su origen, como la salida de dinero ilegal (que puede estar originado en el tráfico de drogas, en la trata de personas o en ganancias que han omitido el pago de impuestos), transferencias lícitas de capital o la dolarización de activos guardados en cajas fuerte o “bajo el colchón”. Se trata de ahorros originados en el país que se retiran del circuito económico local para ser remitidos al exterior y, por lo tanto, afecta a las posibilidades de crecimiento económico y al bienestar de la población.

Si bien es un fenómeno viejo, se ha generalizado especialmente durante los últimos cuarenta años con la globalización financiera. Se trata de un fenómeno universal que afecta particularmente a los países periféricos y que ha recrudecido con mucha fuerza luego de la crisis del 2008 y su agravamiento en el 2010. Unos pocos datos demuestran este carácter mundial: en un año postcrisis los bancos españoles perdieron depósitos por 200.000 millones de euros y los de Portugal, Grecia e Irlanda, sumados, otro tanto, que se trasladaron principalmente a Alemania y Holanda; en Rusia informan que se han “fugado” 60 mil millones de dólares. Desde setiembre de 2011 se ha intensificado en toda América Latina; por ejemplo, en la economía más grande, Brasil, el balance cambiario de mayo del 2012 arrojó un déficit de 2.691 millones de dólares, a pesar de que el saldo comercial fue positivo por 3.636 millones, lo que implica una salida de 6.000 millones, eso a pesar de las políticas monetarias ortodoxas que ese país viene aplicando (Fabian Amico “Fuga de divisas. Mala praxis y conspiraciones” Revista electrónica “Circus”, 20-8-12).

Estos datos son importantes porque en general se supone que la fuga de capitales en nuestro país es un fenómeno local y, por lo tanto, responsabilidad de la política económica aplicada. No es así; independientemente de factores internos que pueden incrementarla o no, es un fenómeno mundial que *The economist* ha bautizado como “flight to quality”, que podríamos traducir libremente como “huida hacia la seguridad”. En nuestro hemisferio es el dólar que, a pesar de su tendencia declinante y su paulatina pérdida de valor a largo plazo, todavía es considerado como seguro; eso explica como los bonos del Tesoro norteamericano, por la enorme demanda que despiertan, tienen un rendimiento muy bajo o prácticamente nulo y permiten que Estados Unidos financie muy barato su enorme déficit fiscal.

El caso argentino. El proceso de dolarización de activos por parte de empresas y personas de mayores ingresos empezó en la década de los años '70 del siglo pasado, aunque tenemos una experiencia previa que es prácticamente desconocida: debido a la inflación, en los años '60 se permitió el depósito bancario en moneda extranjera, que duró hasta el 14 de abril de 1964, fecha en que el presidente Illia con el ministro Eugenio Blanco decretaron la pesificación de todos los depósitos en dólares. Según el presidente del BCRA, Felix Elizalde, “Los depósitos en moneda extranjera no eran tales... La gente los había constituido con pesos argentinos contabilizados en los bancos en moneda extranjera. No nos engañemos: no eran dólares que habían entrado y estaban depositados”.

A comienzos de los años '90 se calculaba que los activos en el exterior de residentes argentinos alcanzaban los 50 mil millones de dólares (un 25% del PBI) que con la convertibilidad se duplicaron (100.000 millones que representaban 35% del PBI); con el nuevo siglo la proporción se mantuvo, alcanzando a fines del

año 2014 un total de 230 mil millones de dólares. El promedio anual ha sido el 2,4% del PBI, con altibajos debido a hechos políticos especiales como el conflicto con el agro, la nacionalización de las AFJP o el agravamiento de la crisis internacional, de forma que en algunos años la “fuga” alcanzó hasta el 4,2% del PBI, lo que representa aproximadamente el 20% del ahorro nacional.

Los mecanismos de “fuga”. Existen métodos lícitos e ilícitos para ello. Entre los segundos los más conocidos son la subfacturación de las exportaciones (la diferencia entre el valor real y el facturado el comprador lo deposita en un banco extranjero) y la sobrefacturación de las importaciones; otros mecanismos usados requieren la complicidad de un banco extranjero, como el caso del banco HSBC investigado por la justicia francesa y argentina.

Un método lícito y muy utilizado es el llamado “contado con liqui” que consiste en la compra con pesos de títulos o acciones que se coticen también en el exterior y, después de las 72 horas, los venden allá obteniendo así los dólares. Es un instrumento legal que usan principalmente las empresas para remitir fondos al exterior; durante los primeros diez meses de 2011 se fueron 5.720 millones de dólares con este sistema. A raíz de eso el Banco Central fijó normas, limitando la operación al valor del patrimonio neto de las empresas y, en el caso de los particulares, a los bienes que surgen de la declaración jurada del impuesto a los bienes personales. De 672.9 millones dólares en octubre de 2011 bajó a 78.8 en noviembre de ese año.

Los paraísos fiscales. El factor fundamental que hace posible la “fuga de capitales” es la existencia de centros financieros donde existe el absoluto secreto bancario, la protección de datos personales y los fondos de los no residentes no pagan impuestos. Los bancos registrados reciben el nombre de “offshore” y las

empresas el aditamento de “IBC” (sigla en inglés de compañía internacional de negocios) y tienen prohibido hacer operaciones o inversiones en el mercado local. Según la OCDE paraísos fiscales “puros” quedan solamente dos: Naurú y Niué, aunque existe un centenar de centros financieros que actúan como tales, como las famosas islas Caimán, Vírgenes o Bahamas, e inclusive Estados Unidos (estados como Delaware, Wyoming y Nevada), Estados Árabes Unidos y el mismo Londres. El FMI calculó que para fines del siglo XX la mitad de los activos extraterritoriales estaban radicados en los centros financieros de Nueva York, Londres y Japón. Precisamente el poder de estos centros es lo que impide que a nivel internacional se pase de las meras declaraciones y se tomen medidas concretas para tender a su erradicación.

La situación actual. De los 230 mil millones que estima el INDEC los activos externos de los argentinos, aproximadamente 150 mil millones se mantienen líquidos en las cajas de seguridad bancarias, los domicilios particulares o fuera del país.

Para evitar la fuga las medidas de control son importantes; pero lo más efectivo es encontrar mecanismos de ahorro que permitan conservar su valor adquisitivo y tengan un destino productivo y, también, que la población tome conciencia de que la evasión de divisas y fuga de capitales afecta al crecimiento del país y al bienestar de todos sus habitantes.

Hablemos de Economía mundial

TIEMPOS INTERESANTES

Estamos viviendo una época clave, de profundos cambios, de esos que a posteriori los historiadores eligen como hitos de separación en el análisis de la evolución histórica. Tiempos como fueron los de la segunda mitad del siglo XV, que marca el ingreso a los tiempos modernos, o del siglo XVIII, que separa los modernos de los contemporáneos. En resumen, estamos viviendo “tiempos interesantes”, como dijo Eric Hobsbawm.

El comienzo del cambio posiblemente se feche en años '70, con la aparición de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) y el gran aumento del precio de este insumo energético que originó una enorme traslación de riqueza líquida a favor de los países petroleros y que sumió a las potencias industriales (dependientes del petróleo) en crisis con inflación y desocupación, que se denominó “estanflación”.

La masa financiera así generada quedó disponible para inversiones financieras de toda índole, en particular las especulativas de corto plazo y rápida movilidad. El capitalismo industrial fue dando lugar a un capitalismo financiero globalizado, con un mundo endeudado y con continuas crisis financieras especulativas.

Las antiguas empresas productivas y concentradas, que había sido la base del crecimiento en la postguerra, buscaron alternativas ante la caída de la tasa de ganancia debido a la estanflación y encontraron dos caminos: 1- Dedicar parte de sus excedentes a la especulación financiera (se ha estimado que el 40% de las utilidades de las corporaciones norteamericanas tienen este origen) y 2- “Deslocalizar” la producción industrial, dejando de invertir en sus países de origen para buscar lugares de menor costo, tanto laborales como impositivos y de control ambiental; primero fueron

las “maquiladoras” en el norte mexicano y luego los países del este europeo y los del sudeste asiático. La ilusión era una nueva división internacional del trabajo, con el “norte” o el “centro” dedicado a desarrollar tecnología de punta y a los servicios en general y un “sur” como taller del mundo. Lo cierto es que la riqueza es material y los servicios financieros no son más que símbolos de riqueza y que su crecimiento desproporcionado da lugar a burbujas que, necesariamente, terminan explotando.

El resultado fue el desarrollo de China, que con un tipo de cambio estable y muy devaluado podía producir a costos medidos en dólares muy reducidos, lo que atrajo enormes cantidades de capital dispuesto a invertir; China lo aceptó, pero con fuerte intervención estatal: aceptó aquellas inversiones que aportaban tecnología y que estaban dispuestas a asociarse con empresas locales, generalmente públicas, adquirir insumos elaborados locales, asegurar exportaciones y transferir el conocimiento tecnológico a las empresas locales. Desarrolló así un verdadero capitalismo de estado. El crecimiento de China (tanto por las inversiones extranjeras como por el crecimiento interno de un mercado que se presentaba como casi inagotable) se trasladó al resto de los países asiáticos, particularmente India, y, en los últimos años, alcanzó al África y América Latina buscando materias primas, energía y alimentos, generando el llamado “boom de la commodities”.

Un segundo hito importante ocurrió en 1989, con la sorpresiva desaparición de la Unión Soviética, quedando Estados Unidos como la única potencia hegemónica. El alemán Karl Kautsky, a principios del siglo XX, habían pensado la posibilidad, aunque creía improbable, de un solo “super-imperialismo” que dominara al mundo capitalista, tesis que en los años ’50 hizo suya el argentino Silvio Frondizi. Así parecía ocurrir en los años ’90; por

primera vez, desde la caída del imperio romano, una sola potencia dominaba al mundo conocido, con la diferencia que ahora el mundo conocido era todo el planeta.

Francis Fukuyama publicó su famoso libro “El fin de la historia” (1992), en el que sostenía que con el fin de la guerra fría la historia, como lucha de ideologías, había concluido. Ahora la economía suplantaba al papel que en el pasado habían cumplido las ideologías. La política y la economía neoliberal se habían establecido para siempre, había triunfado el pensamiento único.

La ilusión duró poco. Apenas diez años. China viene creciendo desde hace más de 30 años a tasas entre el 6% y el 10% anual, lo que significa que más que duplica su producto en cada década. A pesar de la crisis internacional sigue creciendo a tasas altas, con un enorme mercado interno en crecimiento, y se ha convertido en la segunda potencia (desplazando a Japón y a Alemania); si la tendencia sigue, alcanzará y sobrepasará a Estados Unidos. Con un saldo en cuenta corriente de la Balanza de Pagos (fundamentalmente exportaciones menos importaciones) muy positivo, genera una masa de capitales para prestar e invertir, especialmente en Estados Unidos que es el gran deudor mundial. China es el principal acreedor de ese país, convirtiéndose no sólo en el taller sino, también, en el banco del mundo. Y su crecimiento hace crecer al resto del tercer mundo, el *sur*, mientras el *norte* se debate en la crisis financiera más grave desde los años '30.

Según el FMI, la participación en el crecimiento del PBI mundial de los países ricos durante los años '80 y '90 superaba al 80%, dejando sólo un 20% para los países pobres, aumentando así la brecha de riqueza que los separaba. En los años 2000-2010 la división era casi un 50% para cada sector, por lo que se pudo pensar en un mundo que tendía a una mayor equidad.

Lógicamente, China busca en los demás países del *sur* energía, materias primas y alimentos y ofrece pagar con manufacturas o con inversiones. La alternativa es que estos países aprendan la lección de la propia China y aprovechen la situación para guiar las inversiones y seleccionar las importaciones que le permitan industrializarse y progresar. De lo contrario se repetiría el sistema colonial-imperialista de los siglos XIX y XX, con un simple cambio de centro. Para lograrlo se requiere –como hizo China– un estado fuerte y consciente de su papel como planificador de la economía; de lo contrario, dejarlo en manos del mercado, significa perder la oportunidad de cambiar el futuro.



Eric Hobsbawm

EL MILAGRO JAPONÉS

En realidad deberíamos hablar en plural porque, en la historia económica mundial, se habla de dos “milagros” realizados por ese país formado por cuatro islas principales (Honshu, Kyushu, Shikoku y Hokkaido) y casi cuatro mil pequeñas islas, que conforman un archipiélago de 377.815 km² (superficie apenas mayor que la de la provincia de Buenos Aires), muy densamente poblado (300 habitantes por km² en promedio) y con escasos recursos naturales.

Hasta 1868 fue un país subdesarrollado. En ese año, ante la amenaza de dominación extranjera, se produjo lo que se conoce como “Restauración Meiji” en que un nuevo gobierno decidió resguardar su independencia mediante una rápida industrialización, inicialmente a cargo del estado y que luego de consolidar las empresas las fue cediendo al capital privado, pero conservando una amplia intervención estatal con drásticas medidas de tipo fiscal y monetario. El milagro es que a principios del siglo XX ya eran una potencia que participó del reparto de China (conjuntamente con Inglaterra, Francia, Alemania y Rusia) y venció a Rusia en la primera de las guerras imperialistas por la redistribución territorial (ocupación de Manchuria). En los años '40 se enfrentó a los Estados Unidos por el dominio del Pacífico, guerra que terminó con el lanzamiento de la bomba atómica.

Además de la decidida intervención del estado, hubo dos factores principales que influyeron en este “primer milagro”: en primer lugar la industria de la seda, que merced a una creciente productividad le permitió vender el producto a precios menores que sus competidores y obtener mayor beneficio; así la sericultura sirvió para aumentar la renta de los pequeños agricultores y de los terratenientes, permitiendo un incremento del

ahorro y una transferencia hacia el sector industrial por parte de ambos grupos. El segundo factor fue lo que actualmente se conoce como el "programa de asistencia técnica": las autoridades enviaban a numerosos estudiantes a formarse en Universidades europeas y técnicos extranjeros colaboraron en la modernización de varias áreas de la economía japonesa; también se priorizó la inversión en el campo de la investigación y de la educación en general con una amplia reforma educativa orientada a contribuir con el desarrollo del país, así como la asignación de recursos para el desenvolvimiento de la ciencia que reforzaron este objetivo.

El segundo "milagro" fue el resurgimiento nipón después de la segunda guerra, en un país destruido y ocupado por Estados Unidos entre 1945 y 1952. En el período 1950-1977, el PBI global creció a un ritmo del 8,6% anual, el industrial al 12,7% y el grado de industrialización pasó de un 12% en 1950 a un 32% en 1977. En 1955, las exportaciones japonesas constituían el 4,2% del total exportado en el mundo, mientras que en 1975 la proporción se había más que duplicado (10,4%) en base a una fuerte protección.

Las causas que están detrás de este milagro son 1) la inyección de dólares –moneda internacional- que significó la ocupación de Estados Unidos primero y, luego, por el gasto de las numerosas bases militares que mantiene dentro del territorio japonés; 2) la guerra fría: Estados Unidos, ante el avance de la Unión Soviética y de la revolución china, resolvió mostrar a Japón como un ejemplo de desarrollo capitalista, abriendo sus fronteras con grandes facilidades comerciales; 3) Una reducida asignación de recursos hacia el sector militar (sólo el 1% del PBI) que permitió una política de subsidios hacia el sector industrial y hacia la agricultura, que es una de las más subvencionadas del planeta; 4) la existencia de experiencia tecnológica y científica previa; 5) Una especial atención otorgada a la educación en todos sus niveles,

ejerciendo la Universidad un rol preponderante en la formación de futuros dirigentes de empresas y, uno de los más importantes en la sociedad 6) Una firme decisión estatal de estimular el desarrollo tecnológico, con financiamiento público y principalmente privado. El MITI (Ministerio de Industria y Comercio), conjuntamente con la Agencia para la Ciencia y la Tecnología Industrial (ASIT), las Universidades, Institutos de investigación y las propias industrias concentran sus esfuerzos para desarrollar nuevas tecnologías. Se siguió una política de promoción de exportaciones industriales y el Banco de Desarrollo del Japón, creado en 1951, ha tenido una participación preponderante en este aspecto, otorgando créditos a largo plazo y con tasas reducidas, orientados a las industrias básicas, a la electrónica y a los sectores de tecnología y conocimientos de punta, en la década del '50, '60 y '70 respectivamente.

Se ha logrado así una economía con una importante concentración en sus mercados (es una de las más monopólicas del mundo) y, a la vez, por el nivel de renta per cápita y el Índice de Desarrollo Humano, Japón en uno de los países más desarrollados del planeta. De acuerdo a esta última evaluación, Japón se ubica tradicionalmente en los primeros lugares, dada la alta tasa de alfabetización y la elevada expectativa de vida de sus habitantes; además, es uno de los países más igualitarios en la distribución del ingreso, ya que el 20% más rico gana cuatro veces lo que gana el 20% más pobre, mientras que en los Estados Unidos la relación es de 1 a 9 y en algunos países de América Latina casi llega a 1 a 40.

Hay que tener en claro que sin Estados Unidos (y la guerra fría) difícilmente hubiera existido este segundo “milagro” japonés. Y también Estados Unidos fue quien trató de ponerle un límite. Este país, en los años '70 comprendió que su industria no podía competir con la producción japonesa y alemana y forzó

políticamente las devaluaciones del dólar frente al yen y al marco alemán, que tuvieron lugar en 1975 y 1978. También, por presión estadounidense, en 1985 se acordó una nueva apreciación del yen y en 1987, por el acuerdo del Louvre, se pusieron cotas “voluntarias” a las exportaciones japonesas. Esto hizo que Japón se volcara hacia el mercado asiático, dando lugar al fenómeno conocido como “los gansos voladores”, que veremos más adelante.

Por último, hay que entender que este espectacular crecimiento ha podido ser posible sólo en una sociedad tan peculiar como la japonesa, en cuyos habitantes sobresale la disciplina y la honradez, tanto en el trabajo como en el resto de las actividades cotidianas, y su marcada propensión al ahorro. Precisamente esta última característica es una de las causas que han llevado a un grado de madurez, con elevado ingreso per cápita, pero, desde fines del siglo XX, con un crecimiento casi nulo.



LOS GANSOS VOLADORES

Desde la finalización de la segunda guerra se instaló la “guerra fría” entre el occidente bajo el liderazgo norteamericano y la Unión Soviética, que fue ideológica, política y económica, y que tuvo episodios “calientes”, como la guerra de Corea (entre 1950 y 1953), que terminó en un empate, y luego la de Vietnam, entre 1964 y 1975, que finalizó con la retirada del ejército norteamericano. Ese panorama explica la preocupación norteamericana por impulsar el desarrollo de economías capitalistas que sirvieran como “modelos exitosos” en el este y sureste asiático, considerado como región crítica. La ayuda consistió, fundamentalmente, en la apertura de su mercado a la producción de estos países.

Primero fue Japón (1950-75) que permitió en los años '60 el crecimiento de economías complementarias en los países vecinos; así, a principios de los 70' aparecieron los llamados NIC-1 (sigla en inglés de “nuevos países industrializados”), Corea, Singapur, Hong Kong y Taiwan, que tomaron el liderazgo en la industria textil, que antes tenía Japón, mientras que este país desarrollaba sectores de alta tecnología (electrónica, transporte y otros bienes de capital). Posteriormente, los NIC-1 avanzaron hacia producciones más complejas, como la electrónica y la automovilística, mientras que la industria liviana, como la textil, se desplazó hacia países como Indonesia, Malasia y Tailandia, conocidos como NIC-2.

El salto industrial se produjo cuando las empresas japonesas trasladaron al extranjero actividades que en Japón habían perdido competitividad ante la apreciación del yen forzada por los Estados Unidos, con el objeto de garantizar el suministro de componentes industriales de bajo costo. Análogamente, propiciaron la subcontratación de insumos e incluso de equipos terminados a través

de concesiones de licencias o convenios, como así también participando del paquete accionario de empresas locales. La localización de las inversiones japonesas en esta región se intensificaron a medida que Japón perdía privilegios en el mercado norteamericano (devaluación del dólar de los años 75, 78 y 85, así como el establecimiento de cupos de exportación a partir de 1987) mientras este mercado se abría con señaladas ventajas para la producción de los NIC.

El 1962 el economista japonés Kaname Akamatsu explicó este crecimiento conjunto con un modelo que denominó "**bandada de gansos voladores**" (conocido también como desarrollo en cuña) y que hace referencia a las aves que vuelan en formación de "V" invertida, siguiendo a un guía. En forma similar al comportamiento de las aves, los países avanzan gradualmente en el desarrollo económico siguiendo el patrón de los países que se encuentran delante de ellos. En este modelo la rotación del liderazgo es importante, así como la coordinación y la transmisión del conocimiento y experiencia. El líder inicial de esta bandada fue Japón, seguido por los NIC-1 (conocidos también como los "tigres" asiáticos) y luego por los NIC-2, o "tigres de segunda generación". Michael Mortimore (en la Revista de la CEPAL, 1993) señala que la transferencia de tecnología se realiza a través de un proceso de aprendizaje compuesto por varias fases: asimilación, absorción, adaptación, generación de tecnologías y nuevos descubrimientos, hasta que la versión original, o una mejorada, era nuevamente transferida hacia otro destinatario con menor adelanto tecnológico relativo. El liderazgo de "los gansos voladores" se fue traspasando hasta que luego de la crisis asiática de 1997 lo tomó China.

En el modelo hubo dos elementos fundamentales: 1) la presencia activa del estado en la planificación, financiación y

fomento de las exportaciones, llegándose a una política de activa alianza entre el estado y los principales grupos empresariales, y 2) una fuerte inversión en investigación y desarrollo.

El éxito de los NIC hasta los años '90 se puede ver en la siguiente tabla publicada por el Banco Mundial:

País	PBI per cápita (u\$s corrientes)		Tasa promedio de crecimiento anual del PBI (1968-1988)
	1968	1988	
Corea	180	3.550	9.1
Taiwán	S/I	S/I	6.4
Singapur	740	9.100	8.5

Todos estos países comenzaron su proceso de industrialización con una política de sustitución de importaciones, que coexistió con el modelo de crecimiento basado en la promoción de exportaciones. Ninguno de los NICs abandonó la protección a la industria nacional ni adoptó políticas generalizadas de apertura; por el contrario, la liberalización fue secuencial y selectiva, de acuerdo a metas pre-establecidas. En Taiwán, por ejemplo, además de requisitos de calidad y cantidad, el requisito para que una industria obtenga protección respecto de bienes importados era que el componente de materias primas importadas no podía superar el 70% del costo total de elaboración y el precio final no debía exceder el valor que habría de pagarse en el mercado en caso de importar el producto en más de un 25% en 1960, del 15% en 1964, del 10% en 1968 y del 5% en 1973.

Es importante entender que no es la exportación en sí misma la que creó dinamismo en estas economías, sino el hecho que las exportaciones eran productos industriales, aun cuando

contuvieran un elevado porcentaje de insumos importados. La producción industrial aumentó su participación en el producto total y en las exportaciones, generando lo que se llama el “efecto arrastre”: creó empleo, calificación en la mano de obra, incremento de la productividad, crecimiento de los salarios reales y posibilidad de progreso técnico. Si las exportaciones hubieran sido recursos naturales sin valor agregado no se hubieran logrado los mismos resultados.

El otro factor esencial fue el mantenimiento de un tipo de cambio elevado. Por ejemplo, en Corea la alta cotización de la divisa hizo que los costos internos medidos en won, la moneda local, fueran moderados en relación a los precios internacionales, asegurando considerables beneficios en el negocio exportador. Se utilizó además para resguardar a la industria, al funcionar como un verdadero impuesto a las importaciones competitivas de la producción nacional. Cuando Corea se hubo desarrollado Estados Unidos forzó la apreciación del won y este país traspasó el liderazgo a la nueva generación NIC.

Por esta última razón China resiste las presiones internacionales y de Estados Unidos de reconsiderar el tipo de cambio de su moneda, el yuan. Y tiene la fuerza de negociación suficiente como para hacerlo.



LA ECONOMÍA CHINA

China, una civilización milenaria que, en general, no procuró expandirse sino que tendió al aislamiento (la famosa muralla china tuvo un carácter defensivo), comenzó sus relaciones contemporáneas con el exterior –y con occidente en particular- en forma traumática: en 1793 Lord Macartney desembarcó en Cantón y propuso al emperador una relación comercial que este rechazó; en represalia, los ingleses atacaron y aseguraron el dominio inglés en puntos clave del sudeste asiático. Para fines del siglo XIX China había perdido de hecho su soberanía en manos de distintas potencias, lo que dio lugar al levantamiento de los bóxers (1900), que culminó con el aplastamiento de la rebelión y la distribución del territorio en zonas de influencia entre Inglaterra, Francia, Alemania, Japón y Rusia.

Mao Zedung encabezó una larga lucha primero contra la ocupación japonesa y, luego de la segunda guerra, contra los sectores terratenientes y conservadores hasta hacerse del poder en 1946. Su socialismo, de base campesina, era una utopía colectivista basado en la abnegación individual y su inmersión en la comunidad, con una relación tormentosa con sus vecinos soviéticos que inicialmente no apoyaron la revolución. En 1958 Mao anunció “el gran salto adelante” con las “comunidades del pueblo” de base rural que pretendían, en un absoluto colectivismo, desarrollar la metalurgia y la industria; su fracaso en 1959-60 produjo hambrunas que obligaron dar marcha atrás. En 1966 decretó la revolución cultural, que pretendió luchar contra la burocratización de la revolución y volver a la pureza utópica inicial; duró diez años, hasta la muerte del líder.

En 1978 Deng Xiaoping anunció grandes transformaciones para la economía china, muy resistidas por la línea dura (maoísmo)

hasta 1992, y que consistía en la descentralización de las decisiones económicas, con delegación a las provincias; la adopción de métodos gerenciales y tecnologías de occidente y la paulatina apertura al mundo. En 1984 se habilitaron 14 zonas especiales para atraer inversiones extranjeras y en 1986 se abolió el monopolio exportador del estado. Finalmente, en 1992, se acordó el llamado “gran compromiso” de apertura y reforma por 100 años, con una nueva combinación de los mecanismos de planeamiento descentralizado con el mercado, ampliando la competencia y la concentración de las empresas del estado; se promovieron las exportaciones y el crecimiento interno (realización de obras de infraestructura); se realizó una profunda reforma financiera. Existe crédito subsidiado a las empresas de capital público e incentivos fiscales para las inversiones extranjeras de alta tecnología.

La relación con el capital extranjero no es pasiva (como las maquiladoras en México) ni indiscriminada, como fue en nuestros países en los años '90. Solamente se aceptan inversiones directas a largo plazo, luego de asegurar incorporación y transmisión de tecnología, con requerimientos de participación en la producción por parte de empresas locales, y asegurar su influencia positiva en la balanza comercial; se da preferencia a las asociaciones con empresas locales, públicas o privadas. Existe un estricto control de capitales, lo que impidió el ingreso de capitales volátiles que apreciaron las monedas locales y generaron crisis financieras en otros países; con esto China mantuvo la tasa de cambio estable (1 dólar igual a 6,8 yuanes) que, de hecho, es un tipo de cambio fijo. Por el origen nacional de la inversión extranjera directa, se estima que un 45% proviene de Japón y países industrializados del sudeste asiático (los NIC) y un 40% de Estados Unidos.

En el mundo actual es clave la relación entre Estados Unidos, primera potencia mundial y China con sus 1.300 millones

de habitantes. Luego de años de enfrentamiento, en 1972 Nixon, con el fin de aislar a la URSS, comenzó una política de acercamiento, de tal forma que en 1979 reconoció a China como país “en desarrollo”, con una disminución del 50% en los aranceles de importación de textiles y vestuarios, que fue clave para su desarrollo; entre 81-89 Reagan amplió la apertura de sus mercados y le dio facilidades financieras. En 1989, por diversas razones, Estados Unidos le aplicó sanciones económicas que duraron hasta fin del siglo. En los años 2000 mejoraron las relaciones y Estados Unidos apoyó el ingreso de China en la Organización Mundial del Comercio, desarrollándose una relación de complementariedad comercial y financiera: el comercio sino-norteamericano creció 9% anual debido al yuan desvalorizado, bajos salarios y aumento de la productividad china mientras que este país se convirtió en el principal acreedor externo norteamericano.

A partir de la crisis del 2008 se levantaron muchas voces en Estados Unidos considerando que el comercio con China está destruyendo puestos de trabajo locales, lo que ha generado nuevos roces. A pesar de ello, China sigue financiando el déficit externo norteamericano con la compra de bonos del Tesoro y se ha negado a los reclamos para revaluar el yuan. Es evidente que Estados Unidos está muy limitado en sus posibilidades de presión debido a la importancia del capital norteamericano invertido en ese país y porque China es su principal acreedor.

El resultado de las reformas de Deng Xiaoping fue la creación de un capitalismo de estado, con participación de capital privado. Sus logros se pueden resumir en pocos datos: durante más de 30 años ha venido creciendo a tasas cercanas al 10% anual, sus exportaciones en el comercio mundial pasaron de 3% (1991) al 11% (2009) del total y se ha convertido en la segunda potencia mundial, con posibilidades de ocupar el primer puesto. También

hay aristas negativas: migraciones masivas del campo a la ciudad, con las consecuencias sociales lógicas de un proceso de ese tipo, aumento de la inequidad y aparición de problemas de corrupción, enriquecimiento súbito y focos de desocupación.

Como seguirá la historia es una incógnita que develará el futuro. Mientras tanto la dirigencia china podría justificar sus reformas con la concepción de Marx y Engels, que el socialismo requiere un desarrollo de riquezas previo, o con las propias palabras de Deng Xiaoping de 1992: “(en el sistema mundial) solo se puede hablar alto cuando se tiene mucho dinero”.



LA ECONOMÍA DEL JAPÓN ACTUAL

Según el Banco Mundial, Japón es la tercera economía mundial en función de su PBI (bienes y servicios producidos durante un año) con un producto de 4,3 billones de dólares (un 4 seguido de 12 ceros; cabe la aclaración porque en Estados Unidos se usa el término *billones* en reemplazo de *miles de millones*, es decir, con 9 ceros); para hacer una comparación, el PBI argentino se calcula en 650 mil millones de dólares. También cabe señalar que para el FMI es la cuarta economía, ya que estima que el producto de India es apenas superior. Pero la ubicación en el *ranking* no tiene ninguna importancia. Lo que sí tiene relevancia es que se trata de un país con muy pocos recursos naturales y energéticos, con solamente un 15% de su territorio cultivable; sin embargo, logró – con una fuerte presencia estatal- un sector industrial muy diversificado y un importante desarrollo pesquero. En el plano industrial abarca productos básicos (como papel y acero) y de alta tecnología: automotriz, robótica, nanotecnología y la biotecnología; es el segundo productor mundial de barcos y vehículos en general.

La agricultura representa el 1,2% de su PBI y la industria el 25,6%; el resto (73,2%) está dado por los servicios, incluyendo el estado.

El producto bruto per cápita es de 38.297 dólares de promedio (el doble que en nuestro país), con una distribución muy equitativa entre todos los habitantes, pero, como se puede ver en el gráfico, tuvo un fuerte crecimiento hasta mediados de los años '90; a partir de entonces, con oscilaciones, está prácticamente estancado. Resulta que su población es austera y el consumo se limita aproximadamente al 60% del PBI mientras que el saldo de la cuenta mercancías de la Balanza de Pagos es positiva, lo que justifica las inversiones japonesas en el exterior, especialmente en

los países próximos de Asia. Para superar el estancamiento y fomentar las inversiones internas la tasa de interés de referencia desde hace muchos años es muy cercana a cero. Además, el gobierno ha intensificado el gasto público para impulsar la demanda, con un importante déficit fiscal que se traduce en deuda pública creciente: es uno de los países más endeudado del mundo, con una deuda pública total del 245% del PBI, aunque cabe aclarar que esto no representa ningún problema porque en su casi totalidad es deuda interna, expresada en yenes (solamente el 8,7% es deuda externa), lo que significa que japoneses deben a japoneses y así seguirá por generaciones, al menos mientras dure el sistema actual.

La característica de los últimos quince años de la economía japonesa es una deflación de precios, que tiene consecuencias más negativas que la inflación. La baja generalizada de precios afecta las expectativas de utilidades de las empresas y retrae la inversión, impidiendo la recuperación económica. El gobierno resolvió pelear contra la deflación y, para ello, en el año 2014 aumentó el impuesto al consumo (el equivalente al IVA) del 5% al 8% en la convicción de que iba a generar un incremento de los precios generales de al menos un 2% al 3%, volviendo negativa a la tasa de interés e impulsando una leve inflación que permita recuperar la inversión interna. Pero tuvo una consecuencia inesperada: la reacción del público fue disminuir aún más su consumo y, según la información oficial, la caída interanual del PBI al 30 de junio del 2014 fue del 6,8%.

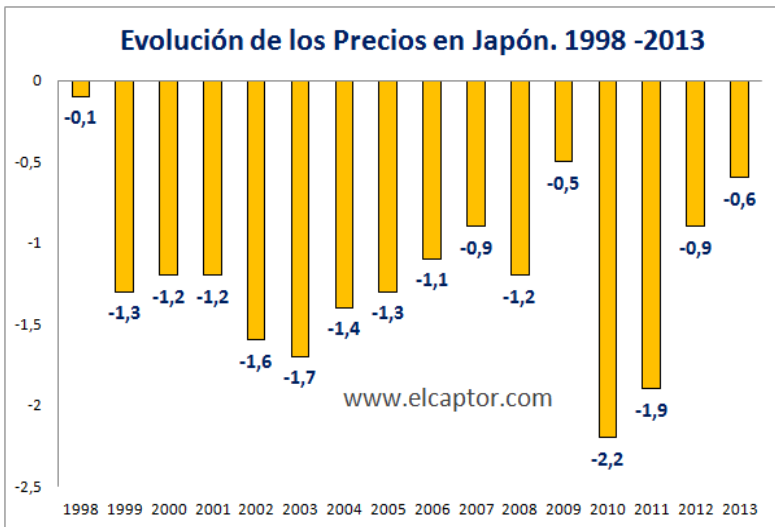
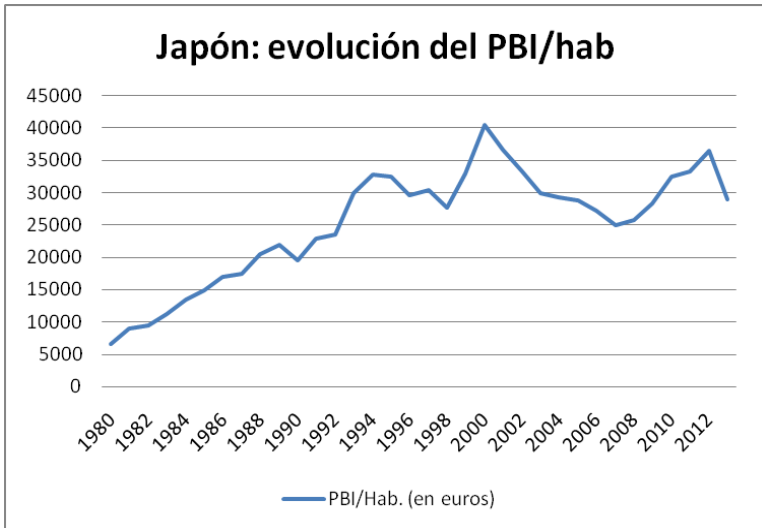
Para completar el cuadro de la economía japonesa hay que decir que la tasa de desocupación es muy baja (4,2% de la población activa) y, repetir, que se trata de uno de los países con distribución más equitativa de la renta nacional. Es una típica

economía madura, con población y producto casi estancado y con un alto grado de bienestar general.

Algunos economistas han hablado de la “fiebre japonesa”, como sinónimo de economía madura estancada, y que se presenta como un mal que pareciera haber contagiado a las economías de Estados Unidos y de Europa luego de la crisis financiera del 2008. Pero cabe otra hipótesis distinta al de “fiebre maligna”, aunque esté a nivel de interrogación ¿No será que se trata de una población que ha alcanzado un nivel de satisfacción material de sus necesidades y que no necesita más?

La economía mundial se debate entre dos límites: por un lado, superar las necesidades básicas insatisfechas de una mayoría de la población mundial, lo que requiere desarrollo económico, y, por el otro, la capacidad limitada de la naturaleza y del planeta para mantener sustentable al crecimiento económico y, por lo tanto, la necesidad de mantener en un nivel razonable la producción de bienes. Una sociedad racional pretendería que los países desarrollados distribuyan más igualitariamente su ingreso interno, de manera de lograr equidad y que los aumentos de productividad se reflejen en incremento de los tiempos de ocio productivo, que no es más trabajo ni riqueza material, sino más desarrollo humano, mientras que el resto de los países crezcan para asegurar vida material digna a todos sus habitantes. Quizá el presunto “estancamiento” de Japón sea una especie de preludio de eso.

Se podrá cuestionar que el sistema capitalista mundial es incompatible con la hipótesis anterior. Es cierto. Pero, como dicen en el Foro de San Pablo, “otro mundo es posible”.



EL TRATADO TRANSPACÍFICO

Si bien desde el año 2008 se sabe de negociaciones encabezadas por Estados Unidos para constituir una zona de libre comercio en el Pacífico, que limite la expansión china en ese importante espacio económico, las mismas se mantuvieron en el mayor de los secretos hasta que, finalmente, trascendió que se llegó a un acuerdo final (especialmente entre Japón y Estados Unidos, los dos socios principales) y que su firma sería inminente. Se anunció para el 2 de febrero del 2016, requiriéndose la ratificación de los respectivos países.

Lo integran, además de esas dos potencias, Australia, Brunei, Canadá, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam y tres países latinoamericanos: Chile, México y Perú.

En general, las noticias y los comentarios periodísticos se centraron en el aspecto geopolítico: la decisión norteamericana a hacer frente al desafío que implica para su hegemonía el crecimiento económico y la consecuente expansión política china. Pero para nosotros, meros peones en el ajedrez mundial, posiblemente sea más importante saber en qué se beneficiarán los participantes latinoamericanos y, eventualmente, nuestro país, en el supuesto caso de incorporarse en una asociación de este tipo. Trataremos de acercarnos al tema, en base a lo que ha trascendido, ya que el tratado en forma detallada todavía no es público y se desconoce sus detalles.

Conviene empezar con algunas referencias históricas. En el siglo XVI España se convirtió en la potencia mundial debido a la riqueza en mineral (oro y plata) que provenía del saqueo primero, y explotación de minas después, de la América conquistada. Los demás países, como Inglaterra y Francia, que no obtuvieron colonias con riqueza similar, encontraron en las exportaciones de

mercancías a España la forma de obtener el metal; el problema era tener exportaciones muy superiores a las importaciones, razón por las que establecieron muchas reglamentaciones y grandes controles al comercio, en un período que se conoce como “mercantilismo”. Como consecuencia de ese proteccionismo y del crecimiento general de riquezas y necesidades, a fines del siglo XVIII se produjo la revolución industrial en Inglaterra. Este país, convertido en la principal potencia mundial, “descubrió” en la teoría económica y en la práctica política las grandes ventajas del liberalismo económico y de la división internacional del trabajo: nada de aranceles ni de proteccionismo y que cada país se dedique a producir aquello que tiene ventajas relativas y por el intercambio comercial se beneficiarían todos. Fundamentalmente, Inglaterra sería el país industrial y los otros los proveedores de materias primas y alimentos y el gran mercado consumidor de la producción industrial inglesa.

El economista alemán Georg Friedrich *List* (1789-1846) fue uno de los primeros en comprender que la división internacional del trabajo dejaba las ventajas productivas estáticas, razón por lo que los otros países –excepto Inglaterra- no podrían desarrollar su industria. Planteó para Alemania la necesidad de proteger la actividad interna e industrializarse como única forma de salir de la pobreza. En Estados Unidos pasó algo similar: la Guerra de Secesión del siglo XIX fue un enfrentamiento entre el Noreste industrial (que pretendía mano de obra libre y protección para su actividad) contra el sur agropecuario, esclavista y librecambista (exportaba algodón y tabaco y quería importar desde Inglaterra bienes elaborados baratos); triunfó el norte y con él la protección para lograr el desarrollo industrial. Claro está que cuando Estados Unidos y Alemania se desarrollaron como potencias industriales, se convirtieron al librecambio y explicaron (e impusieron) al resto del

mundo las “ventajas” del libre comercio y de la división internacional del trabajo.

También la experiencia histórica muestra que las uniones comerciales y aduaneras entre países de similar desarrollo puede traer ventajas a los participantes porque amplía los mercados, permite economías de escala en la producción e impulsa la industrialización mediante el comercio intra-industrial, como es el caso de la Unión Europea o del Mercosur. En cambio, cuando entre los integrantes hay una gran diferencia de desarrollo, el país más pequeño resulta perjudicado, como pasó con México y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (conocido como NAFTA por la sigla en inglés), o como hubiera ocurrido con los países latinoamericanos si hubiera prosperado el proyecto ALCA de libre comercio continental, rechazado en la conferencia de Mar del Plata por Venezuela, Brasil y Argentina, entre otros.

Con esto antecedentes históricos ¿Qué ventaja pueden esperar los países como Chile, Perú y Méjico de su incorporación al Tratado Transpacífico? En el caso chileno, que ha optado por integrarse a la división internacional del trabajo con su producción primaria (minerales, frutas finas, vinos, etc.) está la posibilidad de explotar “nichos” de demanda en una zona económicamente rica y muy poblada, aunque con los principales integrantes ya tiene convenios de libre comercio, por lo que su efecto parece limitado y no es de esperar grandes cambios. Por el contrario, para los otros dos países, las posibles ventajas aparecen como muy cuestionables, especialmente para México (cuesta entender su participación luego de la experiencia en el NAFTA); los más perjudicados serán los sectores ligados a la propiedad intelectual y a las patentes comerciales, como la producción de medicamentos, y, en general, toda actividad industrial.

Para nuestro país no hay dudas. Tenemos la experiencia del libre comercio instaurado entre 1976 y 2001, con destrucción de la industria y desocupación masiva que culminó con la crisis total. Después de la segunda guerra y, en particular luego de la crisis del 2001, hemos optado por el desarrollo industrial, lo que es imposible incorporados en un sistema de división internacional del trabajo. El libre comercio sin desarrollo industrial previo sería factible para un país con 15 millones de habitantes pero no para la Argentina actual.

Para nosotros la única política de crecimiento posible es la administración del comercio exterior, con una protección adecuada, y la intensificación de la integración regional. Una asociación de libre comercio con países desarrollados equivaldría a un suicidio económico.



¿QUÉ PASA EN EUROPA?

Por comodidad intelectual estamos acostumbrados a pensar en Europa occidental como una realidad homogénea, constituida por una unidad económica con moneda común (el euro) y que marcha hacia la unidad política. Pero sus integrantes no son similares ni el conjunto de instituciones que conforman el proceso común obedecen a los mismos principios ni tienen idénticos objetivos. Por un lado está la Unión Europea (UE) y por otro la unión monetaria con el Banco Central Europeo y su moneda única, el euro. Inclusive hay importantes países que adhieren al primero pero no al segundo, como sucede con Gran Bretaña, Dinamarca y Suecia.

La Unión Europea nació en 1951 bajo el nombre de Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) que incluía a Alemania, Francia, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo. En 1957, bajo el acuerdo de Roma, tomó el nombre de Comunidad Económica Europea (CEE), que en 1991 cambiaría al de Unión Europea (UE) y fue creciendo en acuerdos y en componentes: primero se sumaron Irlanda, Reino Unido y Dinamarca; en los años '80 Grecia, España y Portugal y luego casi todos los países hasta conformar los 27 adherentes actuales, con cuatro candidatos en la puerta (Turquía, Croacia, Macedonia y Montenegro. Islandia retiró hace muy poco tiempo su solicitud de ingreso).

Fíjense en las fechas: fue creada durante el período de la “economía del bienestar” de la postguerra y la preponderancia política social-demócrata. La UE es un producto del progresismo internacionalista que dominaba ideológicamente esa época. En cambio, la unidad monetaria se corresponde al período neoliberal: el Banco Central Europeo se crea en 1998, con el objetivo principal de asegurar la estabilidad monetaria y evitar la inflación y,

desde el año 2002, circula como moneda única el euro. Esta moneda conoce como antecedente el ECU, moneda de cuenta creada en 1978 para facilitar el cambio entre los países de la UE, que tenía como gran ventaja la posibilidad de actualizar el tipo de cambio entre la moneda real de cada país y esa moneda de cuenta.

La UE creó un mercado común con libre circulación de bienes, servicios y factores productivos (trabajo y capital) y, para facilitar la integración, se dieron pasos importantes, como fueron la adopción de políticas globales comunes, en particular la política agraria, la creación del Fondo de Desarrollo Regional para tratar de reducir las asimetrías entre los países y dentro de las regiones en cada uno de ellos, etc.

En teoría, y en los hechos hasta los años '50, el comercio internacional se realizaba entre productos diferentes (comercio “interindustrial”): por ejemplo, Argentina exportaba trigo y carne e importaba café, máquinas y automóviles. En la práctica, la UE demostró que existía otra posibilidad de intercambio que beneficiaba a todos sus participantes: el “intraindustrial”. El producto industrial final se conforma con distintas partes que son estandarizadas y se producen en distintos países de tal forma que el aumento de las cantidades producidas por cada uno obtiene ventajas de escala, abaratando los costos y permitiendo el desarrollo industrial de todos. La producción automotriz es el ejemplo clásico. El comercio global entre 1950 y 1970 creció a una tasa del 8,5% anual mientras que el intraindustrial lo hizo a razón del 11%; en los países europeos este representa aproximadamente el 70% del total.

El comercio intraindustrial es la principal justificación del Mercosur: la integración de las industrias, que posibilita el desarrollo industrial de todos los países componentes. También es lo que explica la política argentina de propender a un balance

equilibrado en el intercambio comercial de cada una de las ramas industriales: automotores, máquinas agrícolas, electrónica, etc. Claro está que en el comercio intraindustrial deben incorporarse también los socios menores, Uruguay, Paraguay y Venezuela con su propio desarrollo. También es claro que siempre hay intereses particulares afectados (que se muestran en las interferencias que se producen en las relaciones entre Brasil y Argentina, por ejemplo), razón por la cual se requiere un alto grado de comprensión y solidaridad entre las partes y, fundamentalmente, un estado fuerte y capaz de llevar adelante la política de integración que puede afectar intereses particulares pero que, en última instancia, redundará en beneficio de todos.

Por el contrario, la integración monetaria se proyectó e instrumentó en el período neoliberal, bajo la dominación del capitalismo financiero.

En esta columna hemos explicado más de una vez que el tipo de cambio de una moneda refleja la productividad relativa del país en los productos transables. Una moneda sobrevaluada (como el peso durante la convertibilidad) dificulta la exportación y fomenta la importación, trayendo desocupación y abultando la deuda externa; una moneda subvaluada (como la China) tiene el efecto contrario, aunque habitualmente genera una redistribución interna indeseada del ingreso. Al tener una moneda única se beneficia a las regiones o países con mayor productividad en desmedro de las otras (piense en lo que ocurrió en nuestro país en el siglo XIX con la unidad nacional y la moneda única, que condenó al atraso a las provincias del noroeste).

Pero la productividad relativa no es un concepto estático sino que es profundamente dinámico; mantener el equilibrio implicaría que las mejoras en las productividades de sus integrantes sean similares, cosa que no se verifica: Alemania es la

“locomotora” económica y es la que más avanza, mientras que el llamado “sur” conforma la periferia europea. La situación se agravó con la crisis financiera del año 2008: los países del “sur” se endeudaron básicamente para salvar los bancos que operaban en su territorio, de forma tal que actualmente Grecia adeuda el 175% de su PBI, Italia el 132%, Irlanda y Portugal el 123% y España el 93%.

La situación se parece a la de nuestro país a fines del siglo XX: una moneda (en nuestro caso el peso de la convertibilidad) que actúa como un corset que impide el crecimiento económico y una deuda externa impagable, obligados a ajustes impuestos por el capital financiero para extraer recursos en su beneficio.

Repetimos, la Unión Europea actual aparece como una concreción de la idea liberal del estado: un banco central independiente que garantiza la estabilidad monetaria y una autoridad política responsable de la seguridad y la libertad de los ciudadanos, con el mercado “libre”, con la menor regulación posible, dando las directivas económicas. Las autoridades nacionales no dejan de ser importantes y resuelven problemas que afectan directamente a los ciudadanos, como son la educación y su financiación, las políticas sociales o la realización de obras de infraestructura; pero no pueden resolver las grandes políticas económicas: monetaria, fiscal o cambiaria. Es como si en un país federal, como el nuestro, quedaran como única autoridad política los gobiernos provinciales, con sus atribuciones actuales, y el nacional renunciara a realizar política económica alguna y se limitara a administrar lo existente.

El problema es grave a raíz de la fuerte crisis que afectó principalmente a los países desarrollados y que en el sur europeo se manifiesta con recesión, desocupación y alto endeudamiento estatal; países como Estados Unidos están aplicando políticas

expansivas, que podríamos denominar keynesianas, mientras que la UE, por lo que vimos, está paralizada. Wynne Godley, en un ensayo publicado en la *London Review of Books* plantea un dilema: o la UE avanza creando un estado federal fuerte, con atribuciones y presupuesto para encarar las políticas económicas centrales (un estado único que por su PBI sería la primera potencia mundial, por encima de Estados Unidos y China) o retrocede, permitiendo que sus integrantes (al menos algunos de ellos) retomem su manejo político monetario y cambiario.

Como en muchas novelas contemporáneas, el final queda abierto.



GRECIA Y EL F.M.I.

En el año 2013 el Wall Street Journal hizo conocer un documento reservado del FMI, hecho público a raíz de ese comentario, con serias críticas a la política aplicada en Grecia por el mismo Fondo y las autoridades de la Unión Europea. La prensa prácticamente no se ocupó de este informe y lo sustancial se pudo conocer por la “Carta Económica” (16-6-13) que publica Hugo Fazio de CENDA (Centro de Estudios Nacionales de Desarrollo Alternativo) de Santiago de Chile.

El FMI participó en el rescate a Grecia con 47.000 millones de dólares en total. Según el informe, con el primer rescate de 2010 se evitó la quiebra y se contuvo el contagio a otros países pero, reconocen, las medidas de ajuste impuestas hundieron al país en una depresión con elevadas tasas de desempleo. Según el informe, el cálculo inicial de los técnicos fue que el producto caería un 5,5% y que el desempleo llegaría al 15% de la población activa. Sin embargo, la realidad muestra que, desde el comienzo de la crisis del 2008 y hasta el corriente año, el producto cayó un 24% y la desocupación alcanza al 24,3% de la población activa; considerando sólo a los jóvenes, la población entre 15 y 29 años, la desocupación llega al 40,8%.

El documento constata que se subestimaron las consecuencias de las políticas de austeridad. Sin embargo “los objetivos fiscales se volvieron más ambiciosos, una vez que la recesión sobrepasó todas las expectativas”, manteniéndose vigentes los objetivos de reducción del déficit y de la deuda pública establecidos en el Pacto Fiscal de la Unión Europea, firmado a instancias de Alemania.

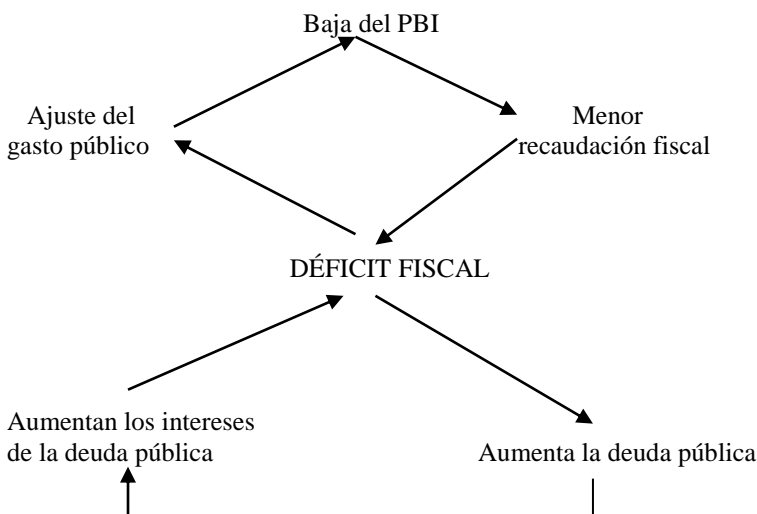
También el documento critica la demora en acordar la reducción de la deuda soberana de Grecia: “Una reestructuración de

la deuda pública desde el principio hubiese sido mejor para Grecia, aunque no era aceptable para los socios europeos. El retraso permitió a muchos inversores privados reducir su exposición, y trasladar la deuda a inversores públicos. Esta transferencia fue relevante y limitó la quita a acreedores privados en 2012 durante el segundo rescate”. Es decir, reconoce expresamente la preocupación europea por evitar que sus bancos privados –que recibieron todas las ganancias provenientes del endeudamiento de los países del sur europeo- tuvieran que participar ahora de las eventuales pérdidas ocasionadas por una quita, que –al trasladarse al estado- fueron absorbidas por todos los ciudadanos.

Hay que tener en cuenta que la deuda pública de Grecia era en 2009 del 130% del PBI y que subió luego del primer rescate al 170% y ha seguido creciendo. Pero no es el único dato del resultado de la política de ajuste aplicada en Grecia y en el resto de los países europeos: el gráfico 1, que presentamos, muestra las tasas de reducción del PBI, es decir de los bienes y servicios producidos anualmente, a partir de la crisis y del rescate; muestra a un pueblo año a año cada vez más pobre; por su parte, el gráfico N° 2, de las tasas de desocupación, pone de manifiesto, tras el frío de las cifras y las barras, el drama de miles y miles de hogares.

Lo que ocurrió en Grecia (y en los demás países del sur europeo, como España) es que a raíz de la crisis del 2008 disminuyó la actividad económica y, por lo tanto, la recaudación fiscal; por otro lado, ante la posibilidad de una crisis financiera, los estados se endeudaron para salvar a sus bancos. En el caso de Grecia la situación se agravó porque el gobierno, con la colaboración de Goldman Sachs, en ese momento el segundo banco de inversión mundial después del Lehman Brothers, disfrazó las cuentas públicas, disimulando déficit fiscal y los montos de la deuda soberana. Cuando todo salió a luz, la Unión

Europea y el FMI obligaron a Grecia a aplicar una política de ajuste fiscal, que ahora critica el documento del FMI, y que reconoce que dio lugar a un doble círculo vicioso que se puede esquematizar de la siguiente forma:

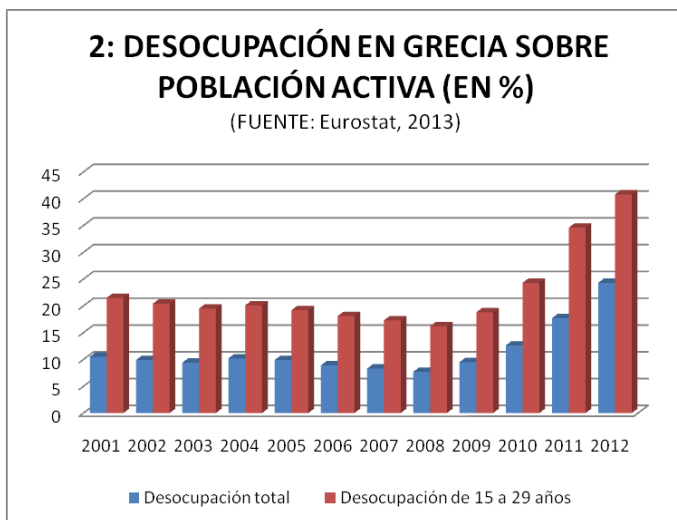
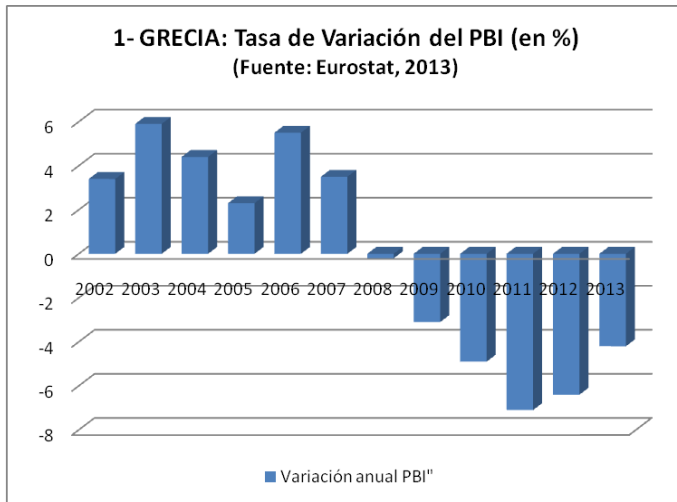


Para combatir al déficit fiscal se disminuye el gasto público (menos sueldos, inversiones y gastos corrientes) que trae aparejado la disminución del producto y, como consecuencia, una menor recaudación fiscal que no se compensa con el ajuste previo y aumenta el déficit fiscal: este implica un aumento de la deuda pública y, por lo tanto, de los intereses que agravará el déficit fiscal futuro. Se tratará de solucionar con más ajuste, y así sucesivamente...

Los argentinos podemos comparar la política del ajuste seguida en Europa con la que se aplicó en nuestro país a partir del 2005, con una importante reducción y cambio de condiciones de una deuda impagable decidido unilateralmente y que fuera aceptado por la mayoría de los acreedores; a cambio de ello

logramos un gran crecimiento económico (en diez años se duplicó el PBI) y también juicios y embargos por parte de los fondos buitres que, en comparación con la otra solución, apenas molesta.

Esperemos que todos hayamos aprendido del resultado de ambas experiencias.



EL FMI Y EL MULTIPLICADOR

El FMI pidió disculpas por los errores cometidos en la política económica recomendada a raíz de la crisis iniciada en el año 2007/08. Ya lo había pedido, aunque con reticencias, a raíz de las políticas aplicadas en nuestro país y que llevaron a la crisis del 2001, así que deben estar acostumbrándose a esa función. Lo extraño es que, con estos antecedentes, haya sectores gubernamentales que quieran seguir bajo la “protección” del FMI.

El último pedido de disculpas le tocó Olivier Blanchard, conocido por los estudiantes de economía por sus manuales, que fue profesor de Harvard y del prestigioso Instituto Tecnológico de Massachusetts y ahora es director de investigaciones del FMI. Reconoció el error de sobreestimar el multiplicador en el año 2008 (cuando comenzó la crisis en Estados Unidos aconsejaron una política fiscal expansiva) y de subestimarle en su papel negativo, en el 2010, cuando recomendaron políticas de austeridad a Grecia y a los países europeos.

¿Qué había pasado? Para responder a esta pregunta conviene tener en claro que significa el multiplicador del gasto, que fue introducido en la literatura económica por un discípulo de Keynes, Richard Kahn, en los años '30 pero fue popularizado por su maestro en la ya clásica “Teoría General” de 1936, que permite en forma simple calcular numéricamente el impacto final de un aumento en el gasto público o en la inversión privada. Básicamente dice que al aumentar el gasto los receptores se convierten en consumidores que gastan una parte de ese aumento inicial, importe que reciben otros actores que, a su vez, también gastan una parte en consumo, y así sucesivamente, hasta agotarse el proceso. Si se mantiene el aumento del gasto en el tiempo, el efecto en el ingreso nacional será un incremento bastante mayor que el gasto inicial.

Conociendo cual es la proporción del gasto promedio de una sociedad, una vez pagados los impuestos, se calcula muy fácilmente el valor del multiplicador del gasto que, multiplicado por el incremento del gasto inicial, permite estimar sus efectos en el ingreso nacional, siempre y cuando no se modifiquen las demás variables. El valor del multiplicador depende positivamente de la proporción que se consume del aumento del ingreso: cuanto mayor sea la propensión al consumo mayor será ese multiplicador.

Si pensamos en una economía simple, sin comercio exterior, el ingreso nacional está formado por el consumo más la inversión privada más el gasto público. Como el consumo depende del ingreso, un aumento del gasto incrementa el consumo, que a su vez aumenta el ingreso, que aumenta el consumo...En esta columna lo explicamos esquemáticamente de la siguiente forma:



Lógicamente, el multiplicador funciona en forma simétrica: positiva o negativamente según se trate de suba o disminución del gasto.

En términos generales, el estado contemporáneo tiene dos tipos de política económica a su alcance: la monetaria y la fiscal, que incluye al gasto y a los impuestos. Con la experiencia de los años '30 Keynes demostró que en épocas de crisis, si el valor de la moneda es confiable, y como existe incertidumbre respecto al futuro y una tendencia de los precios a la baja, la gente tiende a no

gastar, a atesorar los aumentos del ingreso; inclusive puede darse el caso que atesore casi todo el aumento monetario que haga el estado y neutralice los efectos esperados de la política monetaria. Keynes llamó a esto “trampa de la liquidez”. Entonces, al estado le quedaba la política fiscal: aumentar el gasto y la inversión pública para que, mediante el efecto multiplicador, se neutralice los efectos depresivos y se ponga nuevamente en movimiento a la rueda productiva. Es lo que recomendó el FMI para Estados Unidos cuando comenzó la crisis del 2007/2008, que comenzó con la incobrabilidad de gran parte de la deuda privada, en particular hipotecaria.

Cuando la crisis llegó a Europa, los estados nacionales se endeudaron para salvar a los bancos que estaban comprometidos por los préstamos e inversiones que habían realizado y resultaban de dudosa o nula cobrabilidad. El primero de los estados en caer en una situación de casi insolvencia fue Grecia. Fue aquí cuando el FMI recomendó políticas de austeridad, de reducción del gasto público, para lograr superávits fiscales que permitieran iniciar el camino de pago de la deuda; es decir, priorizó el interés de los acreedores financieros antes que el de los pueblos afectados. Pero se equivocó en los efectos de su política, lo que originó el pedido de disculpas. Había calculado que la reducción de un punto en el déficit fiscal implicaría un descenso promedio del 0,5% del PBI, cuando en la práctica se tradujo en una reducción de entre el 0,9 y el 2% del producto, con el aumento consecuente de la desocupación.

¿Qué había pasado? Según el profesor De Juan de la Universidad de Castilla-La Mancha, la presente crisis se caracteriza por el profundo endeudamiento general, que incluye a estado, empresas financieras y no financieras, chicas y grandes, y también a las familias. Todas las unidades económicas tratan de priorizar el

salir del endeudamiento reduciendo en lo posible el consumo y la inversión autónoma, haciendo pagos que terminan esterilizados en las cajas de los bancos, que son precisamente quienes generaron la crisis.

La teoría del multiplicador presupone que el gasto en inversión y consumo autónomos se mantiene, y sólo cambia (aumentando o disminuyendo) el gasto del estado. Si consumo e inversión autónomos disminuyen tienden a compensar el efecto multiplicador de un aumento del gasto (como ocurrió en el 2008 en Estados Unidos) o, si el gasto disminuye, tienden a intensificar su impacto negativo, como ocurrió en Europa. Es lo que el profesor De Juan denomina “la trampa de la deuda”.

Es decir, a la “trampa de la liquidez” de Keynes se suma ahora la “trampa de la deuda”, que muestra lo difícil que resulta a los países centrales salir de la crisis actual.



LUXEMBURGO Y LOS PARAÍOS FISCALES

Si a usted, o a cualquier persona medianamente informada, le preguntaran cual es el país de la zona del euro que más capital invierte fuera de la zona, estoy seguro que diría –como pensé yo– Alemania y luego Francia. Pues estamos equivocados. El primer país exportador de capital fuera de la zona del euro dentro del grupo de 18 países que lo conforman es Luxemburgo, con 212.500 millones de euros (289 mil millones de dólares) que representa el 65.5% del total y casi ocho veces la inversión de Alemania.

El Ducado de Luxemburgo es un pequeño país entre Francia, Alemania y Bélgica, cuya superficie de 2.586 km² es apenas el 12% del territorio de nuestras dos provincias más pequeñas, Tierra del Fuego y Tucumán, y cuya población es de apenas 550.000 habitantes, la tercera parte que la de Tucumán. Sin embargo, medido en base al producto bruto por habitante, es uno de los más ricos del mundo. ¿Dónde está el secreto? En que Luxemburgo es uno de los principales “paraísos fiscales” que existen. Es más, se lo considera el primero de los europeos, delante de Suiza o de la “City” de Londres.

Por esa razón es también el país que más inversiones recibe de fuera de la zona del euro: el 80% del total. Los gráficos que presentamos son bien elocuentes al respecto.

Según Tax Justice Network, una organización con sede en el Reino Unido, se denomina paraísos fiscales a los “lugares que procuran atraer negocios ofreciendo instalaciones políticamente estables que ayuden a personas o entidades a eludir reglas, leyes y regulaciones establecidas en otras jurisdicciones”. Es decir, tienen un secreto bancario y comercial estricto y muy bajos impuestos para aquellas empresas que no realizan operaciones industriales o comerciales dentro de su territorio. Esta organización calcula que

existen distribuidos en unos 80 “paraísos” un fondo de riqueza de entre 21 y 32 billones de dólares (estamos hablando de doce ceros).

El G-20 anunció en el año 2009 la decisión de terminar con los “paraísos fiscales”, pero no pasó de una declaración de buena voluntad. Por ejemplo, 98 de las principales 100 compañías que cotizan en la bolsa de Londres tienen subsidiarias en paraísos fiscales y 10 de ellas tienen allí su sede central. La mayoría de ellas, de alguna forma, opera en nuestro país.

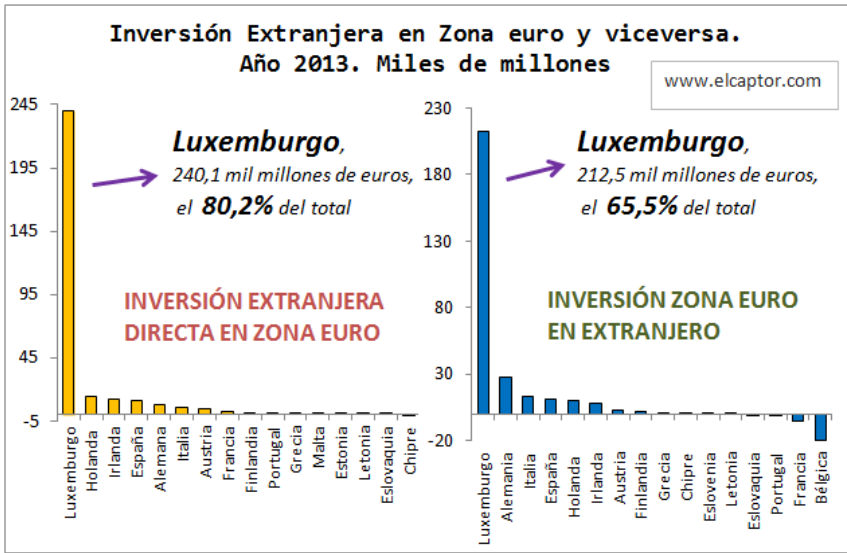
La mecánica de la evasión y elusión fiscal de las grandes corporaciones es relativamente sencillo y conocido: las multinacionales (se calcula que el 60 por ciento del comercio internacional global se produce entre ellas) manejan los precios de transferencia en base a los estímulos impositivos, dando mayores utilidades donde el impuesto a las ganancias sea menor. Además, contratan a precios inflados los derechos a patentes, servicios de asesoramiento y financieros, etc. a empresas subsidiarias instaladas en los paraísos fiscales. Pero no son sólo las grandes corporaciones transnacionales; algunos exportadores e importadores, en connivencia con sus homólogos del exterior, mediante subfacturación o sobrefacturación, respectivamente, generan “fondos negros” y fugan capitales.

Precisamente, según un estudio de Jorge Gaggero, Romina Kupelian y Agustina Zelada “La fuga de capitales II”, sólo el 5% de la riqueza ubicada en los paraísos proviene de la corrupción gubernamental mientras que el 30% de actividades ilegales (drogas y armas) y el 65% es capital que las empresas sacan del circuito blanco.

Los países más afectados por la fuga de capitales son los del tercer mundo; entre los estudiosos no hay acuerdo estricto en el ranking de los afectados, aunque en general se acuerda en que

actualmente el primero es China y está seguido por Rusia, Corea, Kuwait, Brasil, México y Venezuela, con un tercer grupo formado por Arabia Saudita, India, Kuwait, Malasia, Polonia, Hungría y Argentina. Según Jorge Gaggero (revista Realidad Económica, 269, 1 de julio al 15 de agosto de 2012) el capital argentino “fugado” del circuito legal a fines de 2010 era de 173 mil millones de dólares, cifra que coincide con un informe (“Fuga de capitales”) de Eduardo Basualdo y Matías Kulfas; por su parte el INDEC ha calculado que para fines de 2014 los activos en el exterior de los argentinos era de 230.000 millones, con aproximadamente 15 mil millones declarados impositivamente, por lo que lo “fugado” superaría los 200 mil millones. Otros estudios estiman cifras mucho mayores; por ejemplo, en un estudio reciente de Jorge Gaggero, Magdalena Rúa y Alejandro Gaggerolo estimaron en 373.912 millones

Independientemente de cual sea la cifra, es evidente que los activos en el exterior “fugados” ilegalmente superan en mucho a la deuda externa argentina y son una de las grandes trabas para el desarrollo de nuestro país; lo mismo se puede decir de todos los países del tercer mundo. Los paraísos fiscales, que permiten esa fuga, conjuntamente con los llamados “fondos buitres”, son las lacras generadas por el capitalismo financiero. Uno puede imaginarse las utilidades que dejan las diferencias de tasa de interés y las comisiones de los aproximadamente 30 billones de dólares, que en gran parte explica el elevado producto por habitante de Luxemburgo, y entonces entiende del poder económico tan grande y de la red de intereses que se ha creado y que dificulta la lucha para liberarse de ellos.



Fuente del gráfico: www.elcaptor.com

LOS FACTORES SOCIALES DE LA CRISIS

Miles de artículos de trabajos de investigación, publicaciones de revistas especializadas y de artículos de divulgación periodísticos han informado hasta el cansancio sobre las causas de la crisis mundial. En general todos coinciden con la siguiente explicación: se inició en Estados Unidos entre 2007 y 2008 con la crisis hipotecaria: resultaría que debido a las bajas tasas de interés y a la suba constante de los precios de los inmuebles, el público abusó de este instrumento para adquirir su vivienda, financiarse en efectivo si ya la tenía o, simplemente, para especular, ya que era posible adquirir una casa en base a una hipoteca barata y al poco tiempo se la vendía haciendo una importante diferencia. En Estados Unidos las hipotecas son por lo general a 30 años y, una vez pagado una parte, se pueden renovar para financiar otro tipo de compras.

Estados Unidos se convirtió en una sociedad endeudada: los hogares arrastran una deuda similar al PBI (cerca de los 14 mil millones de dólares) de los cuales 3 mil millones corresponden a las hipotecas; el resto son tarjetas de crédito, cuotas del automóvil y otras deudas y que habían mantenido el consumo interno como motor para el crecimiento de la economía.

Por su parte, las entidades financieras desarrollaron una gran cantidad de productos financieros nuevos, como los famosos “derivados”, muchas veces basados en hipotecas de dudosa cobranza (denominadas “subprime” y que representan, al menos, el 10% del total), aprovechando los cambios en la reglamentación que pusieron énfasis en la autorregulación de los mercados y el autocontrol del riesgo por parte de los bancos; por ejemplo, se eliminó la separación que venía de los años '30 entre banca comercial y banca de inversión, permitiendo a la primera entrar en el campo especulativo, además de disminuir los controles externos.

Entre 2004 y 2006 las tasas de interés subieron (como medida de política económica para reducir la inflación) por lo que se produjo un paulatino crecimiento de los incumplimientos; ante la ejecución de las propiedades y el intento de vender las propiedades por el resto de los deudores, el valor inmueble cayó en picada, hubo una explosión de impagos y terminó en la crisis financiera y económica actual.

Si bien hay acuerdo en el desarrollo de la crisis, se presentan algunas diferencias en cuanto a la distribución de las responsabilidades:

1- La culpa sería del estado, por la falta de reglamentación y control;

2- De las empresas calificadoras de riesgo, que llegaron a evaluar con el máximo de “triple A” a instrumentos crediticios de dudosa seguridad (inclusive hubo casos comprobados de “recomendaciones” al respecto);

3- Del sistema financiero, por la irresponsabilidad mostrada tras un desmesurado afán de ganancias;

4- De los deudores, que no evaluaron sus posibilidades de cumplimiento.

Independientemente que exista un principio de verdad en las afirmaciones precedentes, para Antonio Lettieri, director de la revista “Insight”, en un trabajo publicado por la Fundación 1º de mayo (Informe N° 36, Madrid, mayo de 2011) bajo el título de “El origen social de la crisis”, estas explicaciones por sí solas no son satisfactorias, sino que hay una causa social detrás de las mismas: la profunda desigualdad de la sociedad norteamericana equiparable a la existente en los años ’20, antes de la crisis de 1929.

En Estados Unidos, desde el fin de la guerra y hasta los años ’70 los salarios y las ganancias crecían al mismo ritmo, impulsados por el incremento de la productividad laboral que corresponde a

una sociedad industrial. A partir de entonces (en los años '80), con el predominio de la ideología neoliberal y la asunción al gobierno de Ronald Reagan, la situación cambió y los salarios se estancaron. Entre 1979 y 2009 se ha calculado que la productividad del trabajo creció un 80% mientras que los salarios nominales promedio solamente el 10%. El 1% más rico de la población norteamericana recibió 56% del incremento del ingreso, el 9% que la sigue recibió el 28% y el 90% restante solamente el 16%.

Esto fue posible en parte por la pérdida del poder sindical: solamente el 12% de los trabajadores en relación de dependencia está afiliado a un sindicato que, en el caso del sector privado, se reduce al 7%.

Además hay que tener en cuenta que en Estados Unidos nunca se desarrolló un estado de bienestar social como el europeo o el de nuestro país, tanto en salud como en educación; no hay indemnización por despido injustificado y el seguro por desempleo es del 40% del último ingreso y por solo 26 semanas.

Para mantener el “sueño del nivel de vida norteamericano” las familias debieron endeudarse: para los hogares el endeudamiento pasó del 66% al 100% del PBI y para toda la economía al 350% de lo producido.

El resultado es que se llegó a 14 millones de desocupados y 45 millones atendidos por el programa de nutrición asistencial complementario de 130 dólares mensuales, que es totalmente insuficiente.

Para Antonio Lettieri la crisis actual tiene dos raíces que están interconectadas entre sí

1- El impacto de la creciente desigualdad en Estados Unidos;

2- La inconsistencia de la ideología neoliberal de la eficiencia de los mercados y su política de reducción de la intervención estatal.

La causa es, en última instancia, el fundamentalismo de mercado.



EL PRECIO DEL PETROLEO

Nuestra civilización a partir de comienzos del siglo XX se ha vuelto altamente dependiente del petróleo, al punto que este aporta aproximadamente el 33% del total de energía consumida y el 95% de la que se utiliza en el transporte; además, todas las estimaciones prevén un crecimiento de la demanda en las próximas décadas. Esto lo ha convertido en un insumo básico de la economía contemporánea, por lo que las variaciones de su precio afecta a la geopolítica y la economía mundial.

Precisamente, por lo dicho previamente, las cantidades demandadas de petróleo son bastante independientes de los precios, lo que se denomina demanda inelástica. El precio depende fundamentalmente de las cantidades ofrecidas.

Así lo entendieron los principales países exportadores de petróleo cuando, a principios de los años '70, crearon la OPEP, que reguló la producción y dio lugar a la crisis de 1973 y a una segunda crisis en 1979; el precio en esa década prácticamente se cuadruplicó y cambiaron las características de la economía mundial.

El precio, con oscilaciones, llegó a un nuevo mínimo en 1999. En esas circunstancias Arabia Saudita y Venezuela forzaron a la OPEP para coordinar nuevamente las cantidades producidas y la expansión futura de la producción. A partir de entonces la tendencia global del precio fue creciente, con picos máximos en 2008, aunque manteniéndose hasta el año 2014 alrededor de los 100 dólares el barril (159 litros). Según el FMI entre 1999 y 2011 el precio creció a una tasa promedio aproximada al 18% anual.

En los momentos de precios altos la explicación más aceptada fue la disminución de la oferta por el próximo agotamiento del recurso, lo que implicaría una descomunal crisis

energética. King Hubbert fue un geólogo norteamericano que en 1956 publicó un texto con la expresión matemática de la evolución de la producción de un pozo petrolífero, que hoy se conoce como la curva de Hubbert, que tiene una forma acampanada como se ve en el dibujo que acompaña a su fotografía: la producción crece hasta un punto máximo (el “peakoil”) y luego desciende hasta agotarse; la gran utilidad de la fórmula es que, con unos pocos datos reales, es posible estimar la evolución futura de un pozo petrolífero en particular. Además, la fórmula se extendió y aplicó a los yacimientos e, inclusive, algunos autores lo han aplicado al recurso global en su conjunto y sugieren que a principios de los años 2000 habríamos alcanzado el “peakoil” mundial. La conclusión fue que el recurso sería cada vez más escaso y, por lo tanto, más caro.

La hipótesis anterior ha recibido fundadas críticas, sin por eso dejar de reconocerse que se trata de un recurso no renovable y, por lo tanto, de utilización finita en el tiempo. Se dice, por ejemplo, que las reservas reales de Rusia y de Arabia Saudita no son bien conocidas (se las trata como datos reservados e incluso como secretos) y también que la relación reservas/producción se han mantenido estable, lo que no es compatible con un agotamiento próximo (40 años de horizonte en 2002 y 42 años en 2007).

Otra explicación periodística popular fue el crecimiento excepcional de la economía China que, junto a otros países en desarrollo, como India, han incrementado la demanda mundial de las llamadas commodities. Para el caso de la soja y algunos productos alimentos y metales fue una explicación razonable, pero discutible para el petróleo, ya que en este caso la demanda sumada de los dos países representa sólo el 11% de la mundial (un aumento del 10% en su consumo representaría solamente un

incremento del 1% en el mundial). La demanda y la producción global han venido creciendo a razón del 2% anual.

Franklin Serrano es un destacado economista brasileño, profesor en la Universidad de Río de Janeiro, en ese momento publicó un trabajo en el que critica las explicaciones anteriores y dio una interpretación distinta. La restricción de la oferta fue la causante del aumento del precio, lo que permitió la explotación económica de yacimientos marginales, como son los de Estados Unidos y Canadá o la explotación off-shore encarada en Brasil y otros países. Por eso el precio-piso del petróleo fue el de América del Norte, un precio alto debido al costo de extracción elevado e importantes regalías a los propietarios particulares de la tierra, incluyendo elevadas tasas de ganancia de las empresas productoras, lo que permite a los países de la OPEP aumentar sus ingresos por las rentas monopólicas cuidando sus reservas hidrocarburíferas.

Para Serrano hubo otro fenómeno paralelo. En los años 2000 han surgido gobiernos populares en distintos países productores que han dado lugar a lo que él llama “nacionalismo de los recursos naturales”: estos países defendieron sus recursos y renegociaron las concesiones petrolíferas, con un sensible aumento de las regalías y de la participación estatal en el negocio, lo que se reflejó en un incremento de los costos de producción; además, la política de los gobiernos con sentido popular ha significado un aumento real de las remuneraciones de los trabajadores y del costo total del trabajo en la moneda local; pero como simultáneamente las monedas de los países exportadores de hidrocarburos ha tendido a apreciarse respecto al dólar, este aumento se potenció en el costo final del petróleo medido en dólares.

Sorpresivamente, en agosto del 2014 Arabia Saudita dejó de lado la regulación de la producción petrolera, poniendo en crisis a la OPEP y haciendo que el precio cayera prácticamente a un tercio

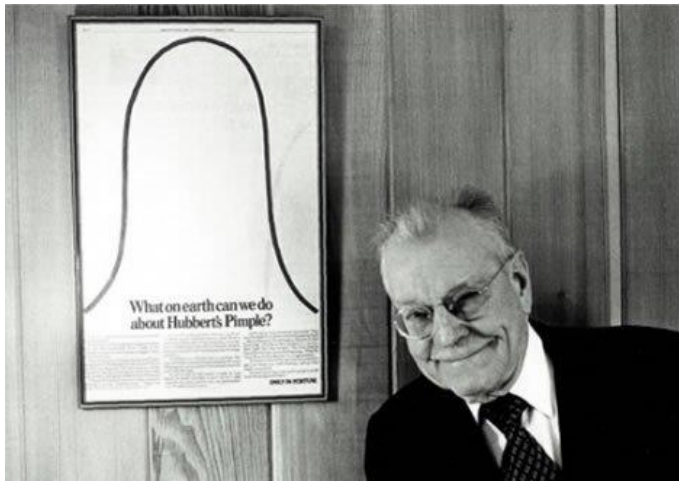
del período anterior. Esto ha dado lugar a países beneficiados y otros con pérdidas, más precisamente, con una disminución importante de sus ingresos de exportación. La página española El Captor ha hecho una estimación de estos resultados (ganadores y perdedores) que sintetiza en los dos gráficos que reproducimos. Para esta estimación, tomó el precio de importación de Estados Unidos en 2014 (102 dólares) y como precio actual actual aproximado 56 dólares. El resultado muestra como gran beneficiado a Estados Unidos (con un ahorro de 124.758 millones de dólares en el año) y, en orden decreciente, China, Japón, India y los países europeos. Estados Unidos es uno de los grandes productores de petróleo pero, dado que es el principal consumidor mundial, es también el principal importador.

¿Quiénes se perjudican? Logicamente, los países exportadores de petróleo: Arabia Saudita y demás países de medio oriente, Rusia, Nigeria, Angola y Venezuela. ¿Por qué la baja de precio? Una de las razones es geopolítica: Estados Unidos es, por un lado, el principal beneficiado económico (como si fuera un jugador de ajedrez, sacrifica un “peón”, como son los productores internos marginales, que no pueden producir a estos precios, a cambio de un botín mayor) y, posiblemente más importante, asienta un golpe muy doloroso a sus enemigos y rivales: Rusia, Irán y Venezuela.

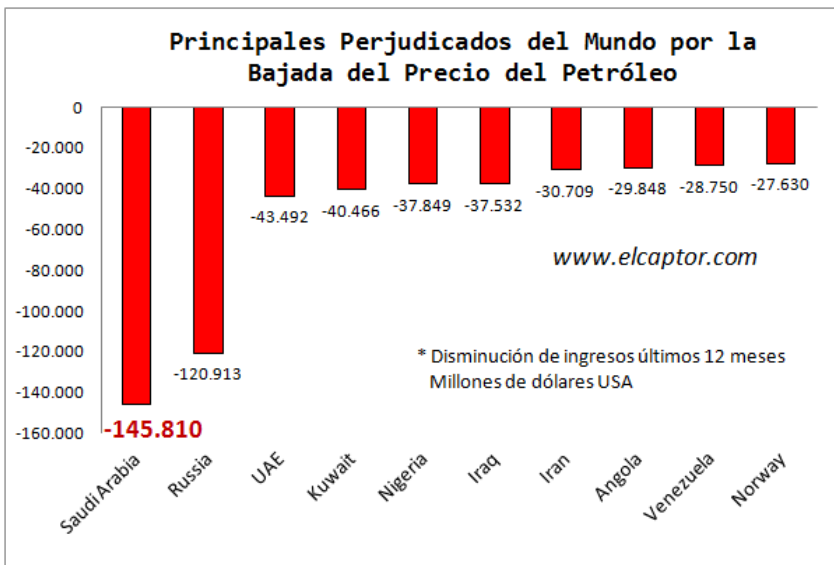
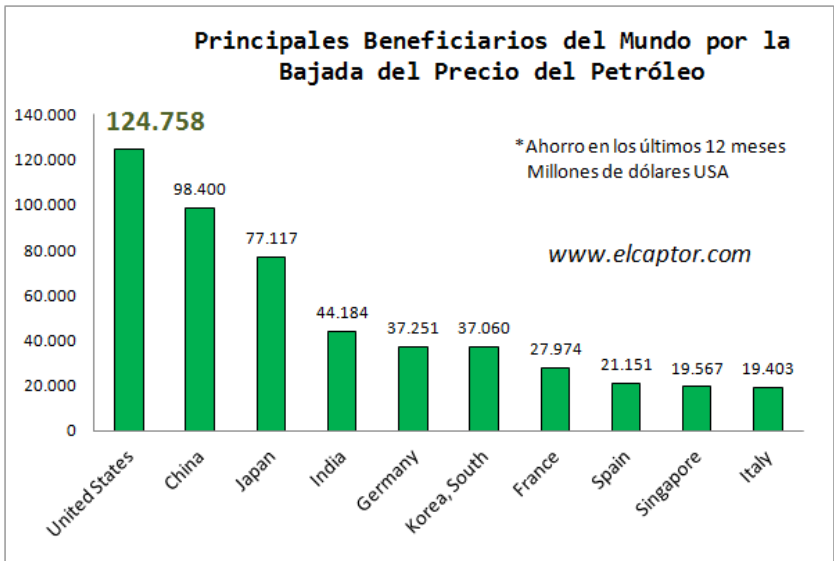
Cabe una pregunta ¿Por qué Arabia Saudita se sumó a este juego que, al menos aparentemente, la perjudica? Para la respuesta hay que tener en cuenta que el costo en ese país de la producción petrolera es de aproximadamente 10 dólares, por lo que los precios actuales la sostienen como muy rentable. En segundo lugar, el deseo de la monarquía autoritaria de mantenerse como el aliado de confianza de Estados Unidos en Medio Oriente y, por otra parte, afectar a sus enemigos en el mundo árabe mientras que produce

una reducción de oferta por la desaparición de las producciones marginales.

Pero esta situación no debería durar muchos años. Es de suponer que logrados los objetivos políticos Arabia Saudita vuelva a regular su producción en función de sus propios intereses y el precio del petróleo vuelva a subir en función de la estructura de costos de las producciones marginales. Por eso Serrano descrece de una eventual caída de la producción por agotamiento de los recursos a mediano plazo pero, a la vez, estima que la tendencia creciente en los precios se mantendrá también en el largo plazo.



King Hubbert



Hablemos de Política económica

LA ISLA DE LOS PINGÜINOS

El recurso literario de utilizar un país imaginario para criticar a la sociedad contemporánea al autor es muy viejo y eficiente. Lo usaron, por ejemplo, Tomás Moro en su “Utopía” (1516), Jonathan Swift con sus viajes de Gulliver de 1726 (que los ingleses, muy educados, le quitaron importancia convirtiéndolo en un cuento para niños) y también Anatole France en la “Isla de los Pingüinos” (1908), una ácida crítica a la sociedad europea de principios del siglo XX. Según relata France, cuando los pingüinos se organizaron socialmente y hubo que crear impuestos, los ricos – en nombre de la igualdad- pretendían que todos pagaran lo mismo y no hubiera relación de los impuestos con los ingresos ya “que los pobres viven de la hacienda de los ricos, por lo cual es sagrada”, mientras que no faltó el pingüino de alcurnia que sostuvo “Soy noble, y, por tanto, no contribuiré. Admitir un impuesto es propio de gente plebeya. Que pague la canalla” (pg. 82 y 83).

¿Qué hace un libro de Anatole France, con más de un siglo de antigüedad, en un artículo sobre economía actual? se podrán preguntar ustedes. Se los voy a contar: al pensar sobre una materia pendiente que tiene Argentina hace muchísimos años, la actualización y modernización impositiva, y las enormes resistencias que esta posibilidad genera, no pude menos que recordar ese libro y realmente volví a gozar de su lectura, razón por la que no puedo dejar de recomendárselos.

Yendo a nuestro tema, la técnica tributaria enseña que la contribución impositiva debe estar relacionada con la capacidad de pago de los contribuyentes. Es más, hay acuerdo generalizado en que los impuestos deben ser progresivos: debe haber tasas crecientes para gravar recursos o riquezas mayores. Lo contrario es el impuesto regresivo, que significa que los que menos tienen

proporcionalmente más pagan, como ocurre –por ejemplo- con el IVA. Por esa razón, en el mundo moderno, se mide la equidad impositiva de un país en función de la importancia que tienen en los recursos del estado los impuestos al ingreso (en nuestro país “Impuesto a las Ganancias”) y al patrimonio personal.

En la comparación internacional nuestro país queda muy mal parado, razón por la que es imprescindible una profunda reforma impositiva.

Por ejemplo, en el impuesto a las ganancias la tasa máxima que pagan los grandes ingresos es del 35%, mientras que en los países avanzados es de alrededor del 50%. Las sociedades pagan el 35% de sus ganancias, pero las personas no tienen gravado lo que perciben por dividendos, intereses por títulos públicos o depósitos bancarios, etc. (exenciones que no existen ni en Brasil, Uruguay, Chile, México ni en ningún país desarrollado) por lo que solamente el 4% de la población paga impuestos a los ingresos personales.

Por otro lado, en un país de enorme riqueza agropecuaria, donde los precios de los campos de la pampa húmeda han aumentado astronómicamente, el impuesto inmobiliario representa solamente el 0,5% del PBI debido a una valuación fiscal ridícula. Recuérdese que cuando la Provincia de Buenos Aires intentó una tímida actualización de esos valores, una patota encabezada por el presidente de la Sociedad Rural presionó a los legisladores tratando de impedir que sesionaran, situación que da profunda vergüenza ajena. Como esa valuación se utiliza también para el impuesto a los bienes personales, la recaudación de este tributo parece una broma: 0,6% del PBI (casi 20 veces menos que en los países desarrollados).

Recuérdese también que desde la época de la dictadura, durante el ministerio de Martínez de Hoz, se eliminó el impuesto a

la herencia que, lentamente, algunas provincias lo están reestableciendo.

A todas esas anomalías se suman exenciones personales que hay que revisar. Un caso es el de la Justicia.

La tradición británica desde el siglo XVIII, recogida por la Constitución de Estados Unidos primero y por la Constitución Argentina luego, procura asegurar la independencia de los jueces mediante dos mecanismos: 1) la permanencia en sus cargos y 2) la intangibilidad de los salarios. Así lo establece el Art. 110 de nuestra Constitución Nacional: *Los jueces de la Corte Suprema y de los tribunales inferiores de la Nación conservarán sus empleos mientras dure su buena conducta, y recibirán por sus servicios una compensación que determinará la ley, y que no podrá ser disminuída en manera alguna mientras permaneciesen en sus funciones.*

Esta norma constitucional procura evitar actos discriminatorios contra determinados jueces individualmente y que la fijación de salarios en forma individual sea usada como un arma de presión o extorsión sobre los mismos, pero bajo ningún concepto se refiere a medidas de carácter general, como es el caso de los impuestos a los ingresos para todos los ciudadanos en un plano de igualdad. Suponer que los jueces conforman un sector separado por sus privilegios especiales del resto de la población ofende a los principios republicanos y democráticos que conforman la esencia de nuestra organización política y es claramente violatorio de otras normas constitucionales de mayor rango, como la declaración del Art 16: *Todos sus habitantes son iguales ante la ley... La igualdad es la base de los impuestos y de las cargas públicas.*

Esta última interpretación es mayoritaria en la doctrina y también dentro de la justicia. Como un ejemplo se puede tomar la declaración del Presidente de la Federación Latinoamericana de Magistrados (electo en 2008), Dr. Miguel Ángel Caminos, que

sostuvo taxativamente “todo el mundo debe pagar impuestos”. Inclusive en Estados Unidos, de donde nuestra Constitución tomó el texto del Art. 110, desde el año 1937 los nuevos jueces pagan sus impuestos como cualquier ciudadano.

En el año 1996 el Congreso Nacional derogó las normas legales que exceptuaba del impuesto a los jueces. Sin embargo, la Corte Suprema menemista, presidida por Pedro Nazareno, aprobó la Acordada 20/96 que declaró inconstitucional esa derogación. Para completar el absurdo, esa interpretación basada en el texto del Art. 110, que limita la intangibilidad salarial expresamente a los jueces, ha sido extendida arbitrariamente a todos los funcionarios del poder judicial, violando claramente los principios de igualdad ante la ley.

Resulta urgente que la Suprema Corte anule a la Acordada 20/96 y que el Poder Legislativo se aboque a la reforma impositiva integral.



EL ESTADO DE BIENESTAR

El concepto de “Estado de bienestar” nació como traducción literal de la expresión inglesa *welfarestate*, que a su vez se originó en Inglaterra como un juego de palabras contrapuesto a *warstate*, “estado de guerra”, que correspondía a los años inmediato-antecedentes, a los de la segunda guerra mundial.

Conceptualmente es la convicción de que el Estado tiene la obligación de prestar los servicios básicos (salud, educación, trabajo, vivienda) en forma igualitaria y gratuita a la totalidad de los habitantes del país, en respuesta a los derechos sociales de que esos habitantes son acreedores. Es una extensión y ampliación del concepto liberal de que los hombres y mujeres, por el simple hecho de serlo, son titulares de derechos humanos y políticos que la sociedad debe reconocer y respetar.

Su fundamento teórico se encuentra en el llamado “Informe Beveridge”: en 1940 el ministro laborista en el gabinete de unión nacional durante la guerra, Ernest Bevin, le pidió a William Beveridge, un destacado intelectual liberal, que presidiera una comisión para redactar un modelo de reconstrucción a aplicar en la postguerra, con un fuerte sentido social. El informe (cuya redacción fue responsabilidad del presidente y por ello lleva su nombre) fue presentado ante el Parlamento y publicado en 1942. Establecía prestaciones gratuitas en caso de enfermedad, desempleo, jubilación y otras; la financiación recaía en el estado, con un sistema impositivo altamente progresivo, además de prever un aporte semanal de los trabajadores ocupados (era la modalidad de pago del salario en esa época en Inglaterra). Al terminar la guerra el laborista Atlee, con la promesa de cumplir íntegramente con las propuestas de Beveridge, ganó con abrumadora mayoría las elecciones al conservador Winston Churchill y se aplicó a instalar

en la práctica el “estado de bienestar” que, de alguna forma y mediante gobiernos de la socialdemocracia –o con participación de ella- se extendió al resto de Europa.

Existían varios antecedentes. En primer lugar la experiencia del canciller prusiano Bismark que en 1883 impuso a los trabajadores de la industria de su país un sistema de seguro social obligatorio que cubría el riesgo de enfermedad y que al año siguiente se extendió al de accidente de trabajo y en 1889 a la vejez-invalidez; era un modelo del tipo del seguro privado, pero con la particularidad de que el trabajador estaba obligado a suscribirlo. Fue el comienzo de la previsión y asistencia social como la que conocemos con las obras sociales de tipo sindical en nuestro país, que cubren los riesgos a determinados colectivos humanos. La gran diferencia fundamental con el modelo propuesto por Beveridge es que este último es universal e igualitario; en cambio, en el otro, el originado en Prusia, da lugar a que haya obras sociales ricas y pobres y, por lo tanto, con distintas prestaciones, mientras que existe todo un sector de la población sin cobertura (por ejemplo, el de los trabajadores desocupados o no registrados como tales). Otro antecedente fue el de Suecia y otros países escandinavos que, a partir de la crisis de los años 1930, vino desarrollado un estado que, sin afectar al capitalismo privado, interviene en la economía y en la protección social de su población. Además, durante la guerra el estado había reglamentado e intervenido en la actividad económica –inclusive reemplazado al capital privado- y había logrado que funcionara la actividad industrial y comercial, satisfaciendo la necesidad bélica y de la población civil, con ocupación plena de trabajo y capital.

Terminada la guerra existía el temor generalizado de la vuelta a la desocupación. Hay que recordar que en 1936 Keynes había publicado su “Teoría General” en el que sostenía que para evitar

las consecuencias de la crisis y desocupación vivida en los años '30 se requería un aumento del gasto público que incrementara el ingreso disponible por la población y, por ende, la demanda efectiva que permitiera mantener la producción nacional en el nivel de ocupación plena. Muchos vieron en el plan Beveridge una aplicación de esos principios.

Lo cierto es que con el “estado de bienestar” en los treinta años siguientes el capitalismo europeo conoció su época de oro. Empezando con el esfuerzo de reconstrucción de postguerra se desarrolló un sistema de acumulación que permitió el crecimiento a tasas elevadas de la producción, con fuerte aumento de la productividad del trabajo y con aumento permanente del ingreso del trabajo (por su participación parcial de los resultados de la mayor productividad) y de las utilidades de las empresas, con la población toda amparada socialmente por el estado.

A pesar del apoyo mayoritario de la población, desde el comienzo el “estado de bienestar” tuvo sus opositores o detractores: aquellos prestadores de salud que deseaban los altos ingresos que puede dar la medicina privada manifestaban su oposición con otros argumentos (“el tiempo que hubiera dedicado a los pacientes me lo insume la papelería que me impone la burocracia”, por ejemplo) y, fundamentalmente, los sectores de altos recursos que con los impuestos progresivos debían sostener al sistema (alrededor del 50% de los ingresos). Utilizando los medios de comunicación masivos se inició una campaña tendiente a poner de manifiesto los errores y a ridiculizar al sistema (por ejemplo, que a un calvo se le pagara íntegramente un peluquín porque el psicólogo lo recomendara lo convirtieron en un tema casi de estado, lo mismo que la supuesta existencia del “turismo asistencial”, según el cual los extranjeros viajaban a Gran Bretaña para allí declararse enfermos repentinos y operarse gratis). Cabe

incluir también películas satíricas, como la italiana “El médico de la mutual”.

La generación adulta en los años '40 conocía las privaciones y sacrificios de la época de la crisis y de los años de la guerra y postguerra, razón por la que recibieron y defendieron con pasión al “estado de bienestar”. En cambio, la generación europea que se hizo adulta en los '60 la dio como una cosa natural y asumió otros valores más elevados que la de sus padres: la espiritualidad y, fundamentalmente, la libertad, con desprecio al consumismo y a la burocratización de la sociedad (fue la época del “mayo francés”). Sectores interesados se sumaron a ese reclamo social, tratando de identificar al estado de bienestar con la burocratización social y a la libertad con la “libertad de empresa”. Los argentinos conocimos bien una campaña anti-estado en los años que siguieron a 1976, en particular en la década de los '90.

Lo cierto es que la crisis del petróleo de los '70 generó inflación con estancamiento económico, la conocida “estanflación”, y poco costó a esos sectores convencer a la población que el responsable de la situación era el “estado de bienestar”: se la acusó de burocrática con exceso de impuestos que agobiaba a la población y exceso de estado que ahogaba a la iniciativa privada e impedía la libertad de comercio y de empresa. Fue el triunfo del neoliberalismo como ideología única y el comienzo del desmantelamiento del estado de bienestar.

Hoy, en plena crisis, distintos sectores europeos reclaman nuevamente por el estado de bienestar. Como escribió el profesor español Manuel J. Delgado Martínez, “Ser ciudadano hoy conlleva el Derecho a disfrutar de unos mínimos –y, sobretudo, dignos– estándares de vida; éstos deberían proveerse mediante las correspondientes políticas públicas, financiadas con cargo al presupuesto estatal.(...) El Ser Humano es algo más que un

individuo; es un ser social. El hombre necesita vivir en comunidad y compañía de sus congéneres, para así asegurar su equilibrio psicológico-físico; la verdadera justicia y equidad social son los únicos instrumentos que garantizan una convivencia ciudadana, duradera y pacífica.”



EL CONSENSO DE WASHINGTON, EL FMI Y LA CRISIS DEL 2001

Apenas pasó menos de una década y media de la crisis desatada en el año 2001 y, por suerte para los argentinos, parece historia antigua. Por eso es conveniente hacer periódicamente ejercicios de memoria, como el que hoy propongo a nuestros lectores.

Comencemos con denominado “Consenso de Washington”. En realidad es un término impuesto por el economista John Williamson en 1989, como resumen de la opinión de los principales académicos norteamericanos y de las recomendaciones que hacían para los países del tercer mundo, tanto el gobierno norteamericano como los organismos internacionales (FMI, Banco Mundial, etc.). Básicamente consiste en los siguientes principios: 1- El problema central de la economía es la inflación; 2- Para evitarlo se requiere disciplina fiscal (déficit no mayor al 1 ó 2 por ciento); 3- Reducción del gasto público; 4- Privatizaciones, ya que el estado es un mal administrador; 5- Liberación financiera (que el mercado determine la tasa de interés); 6- Liberación del comercio exterior, evitando la protección a las industrias locales; 7- Reforma impositiva para fomentar el ahorro (disminución de las tasas impositivas altas al ingreso); 8- Apoyo a la inversión directa extranjera; 9- Desregulación para fomentar la competencia; 10- Tipo de cambio fijado por el mercado, aconsejando un tipo alto para volver competitiva a la producción local. Excepto por este último punto (y uno de los más sensibles: el tipo de cambio competitivo), Argentina se convirtió en el ejemplo más ortodoxo en la aplicación de esos principios y en un alumno destacado de la política neoliberal, cosechando elogios y distinciones, como la invitación al presidente Menem para hablar en la asamblea anual del FMI.

El retiro del estado y el dólar barato produjo una avalancha de importaciones que generó la crisis de la industria y de las economías regionales, con desocupación y marginación social creciente. La experiencia se mantuvo diez años merced a un endeudamiento externo creciente hasta que la deuda, como una burbuja, en el año 2001 reventó. En el peor momento (2002) se llegó a una desocupación del 21,5%, la pobreza alcanzó al 57.5% de la población y la indigencia al 27.5%.

Cuando el fracaso de esta política era evidente, los mismos que apoyaban y aplaudían llegaron a la conclusión que la culpa no era de la convertibilidad ni de las ideas neoliberales sino del país. Por ejemplo, el Secretario del Tesoro de Estados Unidos, Paul O'Neill, dijo a la prensa que los argentinos no deberían pedir ayuda afuera ya que "han entrado y salido de crisis desde hace setenta años. No tienen una sola industria de exportación que valga la pena mencionar. Y parece que les gusta. Nadie los obligó a ser lo que son".

Eduardo Duhalde, al asumir como presidente provisional el 1 de enero del 2002, dijo en su mensaje: "No es el momento, creo, de echar culpas. Es momento de decir la verdad. La Argentina está quebrada. La Argentina está fundida. Este modelo en su agonía arrasó con todo. La propia esencia de este modelo perverso terminó con la convertibilidad, arrojó a la indigencia a dos millones de compatriotas, destruyó a la clase media argentina, quebró a nuestras industrias, pulverizó el trabajo de los argentinos. Hoy la producción y el comercio están, como ustedes saben, parados; la cadena de pagos está rota y no hay circulante que sea capaz de poner en marcha la economía."

Rudiger Dornbusch, que todos los estudiantes de economía conocen por haber estudiado en su manual de Macroeconomía, en la misma sintonía, escribió en el año 2001: "La verdad que Argentina está en bancarrota. Bancarrota económica, política y

social. Sus instituciones son disfuncionales, su gobierno está desacreditado, su cohesión social colapsada. Habiendo caído tan profundamente no es una sorpresa que la reconstrucción, más que un rápido apoyo financiero, debe ser la respuesta. Argentina se parece a las economías europeas de los años 1920, no es un país con problemas de liquidez que necesite un año duro para pararse otra vez sobre sus pies, como Corea, México o Brasil... Dado que la política argentina se encuentra sobrecargada, deberá ceder temporalmente su soberanía sobre todos los tópicos financieros...". Y en marzo de 2002 propuso la creación de "una comisión de estabilización extranjera que conduzca el Banco Central" (lo que implicaba) que renuncia a la soberanía financiera y económica de la Argentina por unos años". Junto con Ricardo Caballero (del MIT) propuso un plan de apoyo financiero mundial "a condición de que Argentina acepte reformas radicales y control y supervisión extranjera del gasto fiscal, emisión de dinero y administración de impuestos". Apoyó también un plan de dolarización en reemplazo de la moneda nacional.

El gobierno provisional trató de renegociar con el FMI. En marzo de 2002 llegó la misión a cargo de Anoop Singh. Planteó sus exigencias: eliminación de la ley de subversión económica, eliminación de la suspensión por 180 días hábiles de concursos preventivos y ejecuciones prendarias o hipotecarias (aprobado en febrero de 2002) y eliminación de la reforma de la ley de quiebras (de enero de 2002) que evitaba que las empresas extranjeras se quedaran con las empresas deudoras. Se accedió a todos los reclamos y, con independencia de la mala situación financiera, se pagaron a los organismos internacionales durante ese año 4.500 millones de dólares. A pesar de ello no se recibió ayuda y las relaciones con el FMI siguieron turbulentas.

A partir del 2003 el nuevo gobierno trató de negociar directamente con los acreedores, dejando de lado al FMI: en setiembre en Dubai (asamblea conjunta del FMI y Banco Mundial) hizo un ofrecimiento de arreglo con una quita del 75% de la deuda y dejando de lado los intereses a partir del default. Los sectores financieros con apoyo del G-7 y del FMI rechazaron la propuesta. El 1-6-04 hubo una propuesta mejorada sin éxito y, finalmente el 12-1-05 se presentó el plan definitivo que obtuvo la aceptación del 76% de los acreedores. Implicó importante quita de la deuda con cambio de vencimientos, tasas de interés mucho menores y, en gran parte, nominada en pesos.

En enero de 2006 se pagó integra la deuda con el FMI y se liberó de su tutela. El abandono de la política neoliberal permitió recuperar el desarrollo económico. Esperemos que la historia no se repita y que la crisis del 2001 continúe siendo sólo un mal recuerdo.



LA UNIDAD LATINOAMERICANA

Juan Bautista Alberdi escribió que “la necesidad que las repúblicas de Sudamérica experimentan, con razón, desde el principio de la independencia, de buscar su unión, no es imaginaria, sino muy real y verdadera”. Y con estas palabras sintetizaba el ideal que estaba detrás del accionar de hombres como San Martín, Bolívar, Monteagudo y muchos otros que formaron nuestras nacionalidades. Pero ellos mismos eran conscientes de las dificultades que acompañaban en la práctica la concreción de la idea. Precisamente Bolívar escribió en 1815: “No puedo persuadirme de que el Nuevo Mundo sea por el momento regido por una gran república. Es una idea grandiosa pretender formar de todo el nuevo mundo una sola nación, con un solo vínculo que ligue sus partes entre sí y con el todo. Ya que tienen un origen, una lengua, unas costumbres y una religión, deberían por consiguiente tener un solo gobierno que confederara los diferentes estados que hayan de formarse, más no es posible porque climas remotos, situaciones diversas, intereses opuestos, caracteres desemejantes dividen a la América”.

En el momento de su trágica muerte, en 1825, Bernardo Monteagudo estaba escribiendo “*Ensayo sobre la necesidad de una federación general entre los estados hispanoamericanos y el plan de organización*” en el que, de acuerdo con Bolívar, proponía una alianza no muy estrecha entre los estados americanos. La creación del UNASUR es el comienzo de la concreción de la propuesta de Monteagudo y de las ideas expuestas por Bolívar y San Martín.

En el proceso de esta unión, que debe ser paulatina, con pasos lentos y seguros, es importante la experiencia de la otra unidad continental, la Unión Europea (UE).

El comienzo de la UE se remonta a 1951, cuando se creó la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), una organización supranacional para controlar la producción y el consumo de esos dos insumos básicos, que fueran la fuente de tensión permanente entre Alemania y Francia; se formó con esos dos países más Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo. Es posible que la experiencia de la CECA pudiera servir de antecedente para un acuerdo entre Argentina, Chile y Bolivia para la explotación del litio, ya que entre estos tres países reúnen el 85% de las reservas mundiales conocidas de ese estratégico mineral, encarando la producción en forma directa o, al menos, fortaleciendo los intereses comunes frente al poder de las compañías mineras transnacionales.

En 1955 los seis países de la CECA aprobaron una mayor integración y se comenzó a hablar públicamente de la unidad política entre sus miembros. En marzo de 1957 los seis países firmaron el "Acuerdo de Roma" por el que se constituyó la Comunidad Económica Europea (CEE). El crecimiento de la CEE (que en 1991 tomó el nombre de Unión Europea –UE-) fue paulatino y pasó de los seis países iniciales a la actualidad, con 27 estados y 5 con el ingreso en trámite.

La UE demuestra que los procesos de unificación política y económica deben estar acompañados de un crecimiento en la opinión pública del sentido de la solidaridad que permita lograr cohesión, lo que implica también un proceso de cambio cultural y educativo.

En el plano económico la UE demostró la importancia del comercio intraindustrial, que es el intercambio de productos del mismo sector industrial, donde cada país se especializa en partes de un producto –bajando los costos unitarios por el mayor nivel de producción- e intercambiándolo entre los distintos países, lo que

hace posible el desarrollo industrial de todos. El principal ejemplo es la industria automovilística, tanto en la UE como en el Mercosur. En los países europeos el comercio intraindustrial representa aproximadamente el 70% del intercambio total.

Es que el desarrollo económico está asociado al desarrollo industrial, tal como sostiene la 1ª Ley de Kaldor: *Cuanto más rápido crece la industria, más rápido crece la economía en general.*

En el mundo contemporáneo, globalizado, la posibilidad de desarrollo social y económico de nuestros países está en dejar como criterio exclusivo la división internacional del trabajo, en el que nos toca la producción y exportación de alimentos y materias primas, para pasar al desarrollo industrial con intercambio intraindustrial entre los países de la región. Es el camino de la integración.

En el caso de la UE, para facilitar el intercambio comercial, en 1978 se creó una moneda de cuenta, el ECU, cuyo valor estaba dado por la canasta de monedas nacionales, lo que implicaba el ajuste periódico de los tipos de cambio. El error de la UE fue tratar de avanzar demasiado rápido, quemando etapas; antes de lograr una mayor unidad política y de establecer medidas que garanticen el desarrollo equilibrado de las distintas zonas, se creó el Banco Central Europeo (1998) y se unificó la moneda, dándole existencia real a la moneda de cuenta, al poner en circulación al euro. Las diferencias de productividad de los distintos países se pusieron de manifiesto y dio lugar a ganadores (como Alemania) y a perdedores, como son las naciones del sur europeo. La existencia del euro es hoy una de las causas de la crisis, que está generando en la opinión pública un clima adverso a la integración europea y puede hacer fracasar tan importante proyecto.

En resumen, la experiencia europea nos enseña que la integración es el camino del desarrollo. Pero que es un camino

largo y que hay que recorrer a paso firme y seguro, sin apresuramientos. Es preciso continuar con política comunes consensuadas, como ha venido avanzando en estos años Unasur, dar vida real al banco de desarrollo común, cuyo nacimiento está acordado pero su vida todavía es latente, fortalecer los vínculos culturales y sociales entre nuestro pueblos y defender y profundizar las políticas económicas en el Mercosur, aumentando el intercambio comercial, fundamentalmente el intraindustrial, entre los países de la región. La actividad económica común crea intereses concretos que dan base segura a la integración política y cultural.

Como decía Alberdi, “los intereses no se decretan”. Se crean en la práctica cotidiana.



EL VALOR DE LA IGUALDAD

En setiembre del año 2008 la caída del Banco de Inversiones Lehman Brothers inició la crisis financiera en Estados Unidos que rápidamente se extendió a Europa y al resto del mundo. Casi ocho años después continúa la recesión y sus secuelas sociales, como son la desocupación y la marginación de toda una generación (en algunos países europeos la desocupación juvenil ronda el 50%), además de la reaparición de fenómenos que se suponían totalmente superados –como el racismo y la xenofobia– que, precisamente, se desarrollaron a raíz de la larga crisis de los años treinta del siglo pasado.

Vicenç Navarro es un destacado economista catalán que publicó un artículo titulado “Lo que no se dice sobre las causas de la Gran Recesión” (“Rebelión”, 27-1-14) en el que desarrolla una interesante tesis: “Tres son las causas de la (actual) Gran Recesión: una... es el crecimiento del capital financiero... La otra causa relacionada con la anterior es la desregulación de este capital financiero, y muy especialmente del sector bancario, que ha creado lo que correctamente se ha definido como ‘capitalismo de casino’... (La tercera, que está detrás de las anteriores) ignorada o desconocida, o incluso ocultada, causa es ni más ni menos que el enorme crecimiento de las desigualdades de renta en la mayoría de los países avanzados económicamente, básicamente los de la OCDE, el club de países más rico del mundo”.

La mayoría de la población obtiene sus rentas del trabajo, sea en dependencia o por cuenta propia. Ahora bien, tanto en Estados Unidos como en los países europeos desde los años ’80 se asiste a una disminución de las rentas del trabajo como proporción del PBI, a cambio del incremento de los ingresos del capital. Es la

consecuencia directa del triunfo de la globalización neoliberal a escala mundial.

Si bajan los ingresos de la mayoría de la población (sea en términos absolutos o relativos) disminuye la demanda efectiva, iniciándose una recesión; las inversiones productivas dejan de ser rentables y el capital se orienta hacia actividades especulativas y financieras.

Cuando la gente (tanto las familias como las pequeñas empresas) no tiene dinero lo piden prestado, lo que explica el crecimiento del sector financiero. Para Navarro “hay una relación inversa desde los años ochenta entre la disminución de las rentas del trabajo en un país y el crecimiento de la banca”; el descenso de las rentas del trabajo puede no traducirse en descenso de la demanda si la capacidad adquisitiva de la población no desciende como consecuencia del endeudamiento. “Es decir, el crédito (que lo proporciona la banca) puede mantener la demanda. Pero hasta cierto punto”. El justo deseo de mantener un nivel de vida o de actividad sumado a las facilidades crecientes del crédito alimentado por aumento permanente de capital financiero, generaron la burbuja financieras que al final, como toda burbuja, explota.

Coincidiendo con Navarro, la propia cumbre de los ricos realizada en el año 2014 en Davos citó a la desigualdad como una de las amenazas a la economía mundial (hay que tener en cuenta que el Foro de Davos está financiado por mil multinacionales y, lógicamente, es defensora de la desregulación y de la economía ortodoxa). Es que las 85 personas más ricas ganan lo mismo que 3.500 millones de personas y existen 1.426 ricos cuya fortuna supera los mil millones de dólares. Toda una obscenidad.

El índice de Gini es el indicador más utilizado para medir la equidad en la distribución del ingreso. Cero es lo ideal y uno es la (imposible) mayor inequidad, ya que indicaría que el 99% de la

población no recibe ingreso; en otras palabras, cuanto menor el índice mejor es la distribución. Según el Banco Mundial, en los países más ricos hubo un importante aumento de la desigualdad, entre 2002 y 2011 en índice de Gini de la Unión Europea pasó de 0,33 a 0,39, el de Estados Unidos de 0,39 a 0,43 y el de Japón de 0,35 a 0,41.

La excepción regional es América Latina donde, según el Banco Mundial, entre 2002 y 2011 la equidad en la distribución del ingreso mejoró sensiblemente: el índice de Argentina pasó de 0,55 a 0,37, el de Brasil de 0,57 a 0,54, Uruguay de 0,44 a 0,40 y así con los demás países de la región, como Venezuela cuyo índice mejoró 10 puntos. En esto tiene mucho que ver las políticas distributivas aplicadas por los gobiernos latinoamericanos en este siglo, como ha sido la estatización y generalización de las jubilaciones o la Ayuda Universal por Hijo en nuestro país o el plan Bolsa de Familia en Brasil, que es el mayor programa de transferencias de ingresos del mundo, ya que beneficia a 50 millones de brasileños con una inversión 10 mil millones de dólares anuales.

Que la distribución del ingreso haya mejorado en América Latina –al menos hasta el año 2015- y que el peso de la crisis haya sido menor que en los países centrales podría ser aducido como una prueba adicional que la tesis de Navarro es correcta. Como dice este autor, “la enorme concentración de la riqueza ha creado la Gran Recesión, de la misma manera que antes, a principios del siglo XX, creó la Gran Depresión”.

Raúl Castro, en una reunión cumbre del “G77 más China” realizada en Bolivia, sostuvo que “El neoliberalismo ha generado un crisis económica global que empujó a millones de personas hacia la pobreza extrema. Es hora de caminar en otro sentido para

construir un orden social más justo”, en lo que coincidieron todos, especialmente Evo Morales y José Mujica, insistiendo en que es necesario construir “un nuevo orden mundial para vivir bien”. Lógicamente, ese nuevo orden se debe basar en una política económica cuyo objetivo sea la mayor igualdad posible en la distribución del ingreso, en el mundo y en cada uno de los países.



¿ES POSIBLE EL CONTROL DE PRECIOS?

El control de precios tiene mala fama. Esto se debe a experiencias fallidas y a los formadores de opinión dispuestos a que así sea. No bien se plantea el tema, recibe el rechazo generalizado de economistas, políticos, opinólogos de televisión e, inclusive, del público en general. Inmediatamente nos inundan con cientos de ejemplos de su fracaso, que en realidad podrían remontarlo al comienzo de nuestra era (supongo que no lo hacen por desconocimiento histórico): cuando el emperador romano Diocleciano dictó en el año 301 el “edicto de máximo”, que fijaba los precios máximos de los productos que se comercializaban, condenando a la pena de muerte a quienes lo incumplieran, fracasó y dio lugar a escaseces y a que (a pesar de la pena prevista) el alza de precios continuara.

Como el tema vuelve reiteradamente a discutirse, me pareció interesante incorporar el tema como pregunta general ¿Es posible el control de precios?

En primer lugar, además de los cientos de ejemplos de fracasos que se hace público, también existen ejemplos exitosos que se omiten ex profeso. Posiblemente el más conocido sea la experiencia norteamericana de 1941, cuando el presidente Roosevelt llamó al economista John Kenneth Galbraith para que instale un control interno de los precios ante el aumento de la demanda que implicaba el esfuerzo de la guerra y la ocupación plena de la economía y que logró que la inflación interna fuera esos años inferior al 2% anual.

En segundo lugar, las posibilidades de éxito de un control dependen del lugar y momentos concretos donde se aplica. Es decir, fundamentalmente del tipo de mercado al que se controla y del apoyo popular que pueda recibir una medida de esa naturaleza.

La invocación al patriotismo durante la guerra tuvo mucho que ver con el éxito logrado por Galbraith.

Con respecto a los mercados, hace muchos años el economista polaco Kalecki decía que en la sociedad industrial existen básicamente dos clases de bienes: los manufacturados, cuyo mercado es oligopólico (muy pocos vendedores) y sus precios se fijan en base a los costos unitarios directos más un porcentaje de utilidad bruta (el “mark-up”), que normalmente tienen un nivel de producción inferior a la capacidad plena de la planta industrial y que, por lo tanto, pueden adecuar a corto plazo la oferta a las necesidades del mercado. Los otros bienes son los producidos por el agro, en un mercado más o menos competitivo y cuyos precios son fijados en base a la oferta y la demanda; se refiere a los productos de consumo que se destinan casi exclusivamente (o en su mayor parte) al mercado interno y donde la oferta no se puede modificar al corto plazo. En este último mercado variaciones grandes de demanda u oferta se traducen en grandes variaciones de precios, como ocurre en cambio de temporada. En este caso es difícil establecer un control eficiente de precios y el estado, ante hechos puntuales, puede intervenir aumentando las importaciones o limitando las exportaciones de los productos en cuestión, tratando así de cubrir las deficiencias de demanda u oferta.

Hay un tercer tipo de mercado, no previsto por Kalecki, que es la actividad primaria destinada masivamente a la exportación, como ocurre actualmente con la soja, los granos y la carne en la región pampeana. Para este mercado, el precio interno resulta del precio externo y del tipo de cambio. La intervención posible del estado, para aislar esta dependencia del precios externo, consiste en: a) convertirse en el único exportador (como pasó con el IAPI en el primer gobierno de Perón) o b) el fiscal, estableciendo retenciones a la exportación, por lo que se reduce el precio unitario

de aquel y, por lo tanto, el precio interno o, en el caso inverso, dando subsidios al productor para que cubra sus costos.

En el capitalismo actual predominan los productos manufacturados, que es el primer mercado estudiado por Kalecki. Se trata de mercados altamente monopolizados u oligopolizados, con empresas líderes que fijan sus precios en base a costos más el margen de utilidad bruta; las demás empresas productoras del ramo fijan el suyo en función de aquel: un poco más bajo si son menos conocidas o si quiere pelear una porción del mercado; en unos pocos casos un poco más alta, si quiere diferenciarse apuntando a un sector de alto poder adquisitivo. Pero lo cierto es que todos los precios se fijan en función de los de la empresa o empresas líderes.

En consecuencia, en un sistema eficiente de control de precios no es preciso controlar al universo de empresas productoras y comercializadoras: basta hacerlo con las fijadoras de precio, procurando que la tasa de ganancia (el “mark-up”) no supere un nivel razonable. Como las empresas líderes que lo fijan no son excesivamente numerosas, es posible controlarlas en forma individual y permanentemente, impidiendo suba de precios no justificados y verificando que el margen de ganancia bruta esté dentro de los límites prefijados. Es lo que ocurrió recientemente en nuestro país con el programa de “precios cuidados”.

Alfredo Zaiat, en un artículo publicado en “Página 12” del 3-5-08, trajo a colación el discurso que John Kenneth Galbraith dio en el homenaje que le tributó la Asociación Económica Norteamericana en 1972: “hay muchas razones que aconsejan que los economistas acepten lo inevitable de los controles de salarios y precios. Ello ayudaría a que los políticos dejaran de suponer que los controles son algo malo y antinatural y, por lo tanto, algo temporal que debe abandonarse en cuanto parezca empezar a

funcionar. Esta es una actitud poco favorable para el desarrollo de una administración sensata. También haría que los economistas considerasen la forma en que los controles pueden funcionar y en que el efecto sobre la distribución del ingreso se vuelva más equitativo. (...) La expectativa inflacionaria se convirtió en una parte de los cálculos de las empresas y los sindicatos. La crisis y la expectativa subsisten aún. Los controles son necesarios hasta que desaparezcan estos factores”.

Es decir, el estado puede y debe controlar los precios en defensa del pueblo consumidor.



¿QUÉ ES EL CRECIMIENTO SUSTENTABLE?

La modernidad representó una visión global del hombre y el mundo. Rescató el papel central del hombre que puso en escena el humanismo, así como el poder de la racionalidad, que se resumen en la creencia que todo lo real es racional y lo racional es real, actual o potencialmente. Implica una fe ciega en las posibilidades de desarrollo del hombre y en el progreso indefinido de la humanidad. Una de las grandes herencias que dejó la modernidad es la vigencia de los derechos humanos; pero también –del lado negativo– impuso el criterio de la naturaleza sometida al hombre y la suposición implícita de que los recursos naturales son inagotables, lo que abría la posibilidad de un crecimiento material y cultural ilimitado.

En un interesante trabajo José María Mendes señala que tras la idea del progreso ilimitado está la Primera Ley de la Termodinámica: “la energía no se crea ni se destruye, sólo pueden ocurrir transformaciones de una forma de energía en otra” (“Colapso del ambiente, conciencia de vida” en **Veintinuno**, Juan Quintar coordinador, EDUCO, Neuquén, 2011); es decir, la cantidad de energía permanece invariable en el universo.

Pero también existe una segunda ley de la Termodinámica que plantea que cuando la energía se transforma una porción de ella no es utilizable, desde ese punto de vista, “se pierde”. La energía (cuya cantidad final se mantiene invariable en un sistema totalmente aislado como el universo) tiende a la dispersión con lo que se pierde la posibilidad de reutilización. La disipación de la energía se llama entropía: en el tiempo tiende a la dispersión, a la desorganización. Mendes incorpora a estos principios, en particular la entropía, también a los materiales. En otras palabras, la tendencia es al agotamiento de los recursos por lo que el tiempo –

que en los modelos económicos suele no tenerse en cuenta- es una variable irreversible.

Una vez leí un consejo: si a usted le parece que le cuesta entender el concepto de entropía, haga el siguiente experimento: en una habitación de adolescentes no permita que entre ningún adulto a ordenar o limpiar durante una semana, y verá como la desorganización y el caos avanza irremediablemente.

Esto ha llevado a tomar conciencia que la relación entre el hombre, en su organización social, y la naturaleza es de dependencia mutua y no de subordinación de la segunda. Se comprendió que el desarrollo actual implica un consumo creciente de energía y se conoció el posible agotamiento de las fuentes no renovables, así como de las consecuencias de ese consumo energético masivo, con el “efecto invernadero”, entre otros.

En otras palabras, el objetivo no puede ser sólo el crecimiento económico –medido por la evolución del Producto Bruto- como se entendía en el mundo occidental durante 50 años (y también en los territorios del llamado “socialismo real”) sin interesar los efectos sobre el medio ambiente; ahora se descubrió la necesidad de una articulación armónica entre la organización social y los sistemas naturales.

Apareció el concepto de desarrollo sustentable o sostenible (ambos términos son sinónimos). Roberto Kozulj, investigador de la Fundación Bariloche y profesor de postgrado en la Universidad del Comahue, lo ha definido así: “El desarrollo sostenible es el desarrollo que satisface las necesidades actuales de las personas sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer las suyas”. Es decir, toma en cuenta los problemas medioambientales (como el calentamiento global), la existencia de

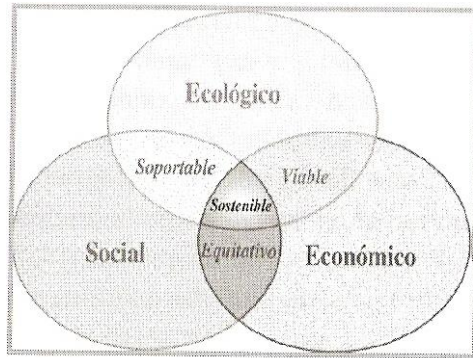
fuentes de energía actual y futura, que es particularmente grave ante el posible agotamiento de las fuentes no renovables, y también la problemática de la inclusión social.

Kozulj grafica estos conceptos mediante tres esferas que se superponen parcialmente y que representan, respectivamente, lo económico, lo social y lo ecológico. Puede pensarse en una organización social que tenga en cuenta una sola de las esferas – por ejemplo el capitalismo puro al que le interesa sólo el aspecto económico, desentendiéndose de lo social y de sus efectos en el medio ambiente- o sólo dos de ellas, como el “socialismo real”, que planteó como objetivo el crecimiento con equidad pero no tuvo en cuenta lo ecológico, generando inclusive depredación, como ocurrió en Alemania oriental. Puede pensarse también en una estructura social basada en el aspecto social y en el respeto a la naturaleza, que sería soportable en el tiempo, o en una organización que tuviera en cuenta lo ecológico y lo económico, desentendiéndose de lo social: sería viable pero inequitativa y con desequilibrios internos que, a corto o largo plazo, cuestionarían esa viabilidad.

El desarrollo sostenible es el que corresponde a la intersección de las tres esferas. En otras palabras, el que tiene en cuenta el crecimiento económico con respeto a la naturaleza y a la subsistencia de las próximas generaciones y, simultáneamente, que atiende la inclusión social con criterios de equidad.

Tomar conciencia de esta problemática y de la necesidad de un desarrollo sostenible implica, desde el punto de vista de la teoría y de la política económica, reafirmar el carácter social de la disciplina (muchas veces olvidada en aras de un desarrollo formal)

y en la necesidad del trabajo interdisciplinario. Requiere profundos cambios políticos, de conocimiento y –fundamentalmente– de la conducta individual y colectiva.



SOBRE EL DISCURSO DEL PAPA FRANCISCO EN BOLIVIA

En un discurso en Bolivia, con motivo de su viaje realizado durante el mes de julio del 2015 a algunos países latinoamericanos, el Papa Francisco ha hecho declaraciones que llamaría revolucionarias dentro del pensamiento económico-social de la Iglesia, que no han tenido ni en la prensa ni en la opinión pública la transcendencia que creo que merecen.

En primer lugar hay una condena expresa al capitalismo y a su lógica de la ganancia. Dice Francisco: “¿Reconocemos que este sistema ha impuesto la lógica de las ganancias a cualquier costo sin pensar en la exclusión social o la destrucción de la naturaleza? Si es así, insisto, digámoslo sin miedo: queremos un cambio, un cambio real, un cambio de estructuras.” Corresponde observar que no se trata de una invocación para lograr un *capitalismo bueno*, como era habitual, sino un llamado para cambiar las relaciones sociales de producción, que de eso se trata el cambio de estructuras exigido; algunos querrán suponer que utiliza el término de “cambio de estructuras” en sentido alegórico y no con el significado que tiene en las ciencias sociales, pero el mismo Francisco se encarga de rechazar esta posible interpretación: “Sabemos dolorosamente que un cambio de estructuras que no viene acompañado de una sincera conversión de las actitudes y del corazón termina a la larga o a la corta por burocratizarse, corromperse y sucumbir”, en una clara alusión a la experiencia de la URSS.

En segundo lugar, hay un rescate de la democracia real, de la democracia participativa: “Los pueblos del mundo quieren ser artífices de su propio destino... No quieren tutelajes ni injerencias donde el más fuerte subordina al más débil. Quieren que su

cultura, su idioma, los procesos sociales y las tradiciones religiosas sean respetados.”

El tercer punto es la condena al imperialismo, que denomina *nuevo colonialismo*. Dice Francisco “El colonialismo, nuevo y viejo, que reduce a los países pobres a meros proveedores de materia prima y trabajo barato, engendra violencia, miseria, migraciones forzadas y todos los males que vienen de la mano... precisamente porque al poner la periferia en función del centro les niega el derecho a un desarrollo integral.” Como nota al margen hay que señalar la utilización que hace de los términos caros al estructuralismo latinoamericano y a la teoría de la dependencia: centro y periferia.

Más de la mitad del discurso está referido a la actualidad de nuestros países: “Los pueblos de Latinoamérica parieron dolorosamente su independencia política y, desde entonces, llevan casi dos siglos de una historia dramática y llena de contradicciones intentando conquistar una independencia plena. En estos últimos años, después de tantos desencuentros, muchos países latinoamericanos han visto crecer la fraternidad entre sus pueblos. Los gobiernos de la Región aunaron esfuerzos para hacer respetar su soberanía, la de cada país y la del conjunto regional, que tan bellamente, como nuestros Padres de antaño, llaman la Patria Grande. Les pido a ustedes, hermanos y hermanas de los movimientos populares, que cuiden y acrecienten esa unidad. Mantener la unidad frente a todo intento de división es necesario para que la región crezca en paz y justicia”.

Y pasa a enumerar los factores que atentan contra el desarrollo humano equitativo y coartan la soberanía de los países de la Patria Grande, que en nuestro país lo sufrimos en carne propia: “...es el poder anónimo del ídolo dinero: corporaciones, prestamistas, algunos tratados de libre comercio y la imposición de

medidas de austeridad que siempre ajustan el cinturón de los trabajadores y de los pobres”. No hay duda que alude a los fondos buitres y a los tratados que intenta imponer Estados Unidos, como el ALCA. Y continúa denunciando “la concentración monopólica de los medios de comunicación social que pretende imponer pautas alienantes de consumo y cierta uniformidad cultural (que) es otra forma que adopta el nuevo colonialismo. Es el colonialismo ideológico”.

Con independencia de las convicciones religiosas de cada uno, no se puede menos que coincidir en la denuncia de que “La casa común de todos nosotros está siendo saqueada, devastada, vejada impunemente... No se puede permitir que ciertos intereses, que son globales pero no universales, sometan a los Estados y organismos internacionales y continúen destruyendo la creación” y precisó “Digamos NO a una economía de exclusión e inequidad donde el dinero reina en lugar de servir. Esa economía mata. Esa economía excluye. Esa economía destruye a la Madre Tierra”. En su lugar exaltó el papel de la economía social: cooperativas, empresas recuperadas, ferias francas,...

El Papa reivindicó dos oportunidades a la lucha popular por las 3 T (Tierra, Techo y Trabajo). Antes del cierre del discurso dijo: “Para finalizar, quisiera decirles nuevamente: el futuro de la humanidad no está únicamente en manos de los grandes dirigentes, las grandes potencias y las élites. Está fundamentalmente en manos de los Pueblos; en su capacidad de organizar y también en sus manos que riegan con humildad y convicción este proceso de cambio. Los acompaño. Digamos juntos desde el corazón: ninguna familia sin vivienda, ningún campesino sin tierra, ningún trabajador sin derechos, ningún pueblo sin soberanía, ninguna persona sin dignidad, ningún niño sin infancia, ningún joven sin posibilidades,

ningún anciano sin una venerable vejez. Sigán con su lucha y, por favor, cuiden mucho a la Madre Tierra”.



ECONOMÍA Y CICLO POLÍTICO

Que la economía y la política están íntimamente unidas no es ninguna novedad. En sus orígenes, hasta fines del siglo XIX la teoría económica se denominó “economía política”, término que es más preciso que el otro respecto a la verdadera naturaleza de las cosas. Esa unidad la recordó Bill Clinton en 1992 cuando en su carrera política lanzó su famoso slogan contra George Bush “¡Es la economía, estúpido!”. Pero mucho antes que Clinton, la describió el polaco Michal Kalecki en un artículo publicado hace 72 años y que tituló “Los aspectos políticos del pleno empleo”.

Según las palabras de Kalecki, existe un ciclo político basado en la evolución económica que funciona así: “Durante la depresión, ya sea bajo la presión de las masas o incluso sin ella, se emprenderá una inversión pública (...) para impedir el desempleo a gran escala. Pero si se intenta aplicar este método a fin de mantener el alto nivel de empleo alcanzado en el subsiguiente auge es posible que se confronte una fuerte oposición de los *dirigentes empresariales*. Como ya se ha discutido, el pleno empleo perdurable no goza en absoluto de sus simpatías. Los trabajadores estarían *fuera de control* y los *capitanes de la industria* estarían impacientes de *darles una lección*. Más aún, el incremento durante la recuperación presenta desventajas para los pequeños y grandes rentistas y los hace sentirse cansados del auge. En esta situación, posiblemente se forme un poderoso bloque entre las grandes empresas y los intereses de los rentistas, y posiblemente encontrarán más de un economista que declare que la situación es manifiestamente poco sólida. La presión de todas estas fuerzas, y en particular de las grandes empresas –por lo general con influencia poderosa en los departamentos gubernamentales-, inducirá probablemente al Gobierno a volver a la política ortodoxa de reducción del déficit

presupuestario (*¡el ajuste!*). Vendrá después una depresión en la que la política de gastos volvería otra vez a su sitio”. Y vuelta a empezar.

En los países de industrialización tardía existe otro factor no considerado por el europeo Kalecki que es la restricción externa. Crecer industrialmente requiere necesariamente de importaciones (máquinas, tecnología, materias primas e insumos) que dependen de los recursos provenientes de las exportaciones; para no caer en la deuda externa, es necesario controlar y racionar el uso de las divisas, dando prioridad al crecimiento económico y de la ocupación laboral; pero esto genera descontentos en los ciudadanos de ingresos altos que quieren atesorar en dólares y gastarlos libremente.

Se suman los dos factores: la puja por la distribución del ingreso, que trató Kalecki, ya que los empresarios ven como una reducción de sus ganancias los aumentos reales de sueldos y jornales (sin percibir que ese aumento es el que permite crecer la demanda global, fuente de sus ganancias) y, por el otro, la situación externa. El programa conservador-neoliberal promete liberar el mercado de capitales eliminando toda restricción administrativa. La consecuencia inicial es el ingreso masivo de capital especulativo y de préstamos externos, que dan una sensación de euforia económica (como pasó en nuestro país en la segunda mitad de los años '70 y en los '90); pero luego hay que pagar los intereses y devolver los capitales, lo que se puede hacer pidiendo más y más préstamos. Inclusive hay que someterse a los dictados políticos de los organismos internacionales, que reclaman ajustes y más privatizaciones. Hasta que estalla la crisis externa, como ocurrió en 1983 y en el 2001.

Y vuelta a empezar. Un gobierno popular que toma la iniciativa de crecer hacia adentro, con fuerte intervención estatal y

una política de industrialización y desendeudamiento externo, hasta un nuevo cambio que reclame “libertad económica”.

No es que políticos y economistas ignoren lo expuesto precedentemente. Como dijo Kalecki, “la ignorancia obstinada es normalmente una manifestación de motivaciones políticas subyacentes”. Y, muchas veces, de intereses concretos.

Si bien el ciclo político de Kalecki o la supuesta “ley política del péndulo”, por el que el humor político de las mayorías pasa de izquierda a derecha y viceversa, no son leyes inexorables sino simple tendencia histórica y a la historia real y concreta la hacen los hombres, en condiciones dadas, pero sin ningún determinismo previo, en América Latina esa tendencia al cambio de la política económica aparece como muy fuerte.

Para el caso argentino es bueno recordar que la deuda externa con privados y organismos internacionales en diciembre del 2015 era de sólo el 13% del PBI, una de las más bajas del mundo. Para muchos capitales externos y sus aliados, la mesa estaba servida para un nuevo banquete.

