

La salud sí tiene precio

Daniel
Gollan

Nicolás
Kreplak

Enio
García

(comps.)



Medicamentos, hospitales, pandemias
y la necesidad de repensar el sistema sanitario

Índice

Prólogo. Por un sistema de salud humanizado, accesible y equitativo	7
Enio García	

Presentación	11
José Gomes Temporão	

PARTE I

LA SALUD COMO UN PROBLEMA DE ECONOMÍA POLÍTICA

1. Introducción a la economía	15
Axel Kicillof, Cecilia Abulafia, Leonardo Verna	
2. La salud como sistema y como campo	45
Mario Rovere, Leonel Tesler, Nicolás Kreplak	
3. Historia, contexto, debates y aplicación de los análisis de desigualdades en salud	67
Enio García, Noelia López, Andrea Paz	

PARTE II

QUÉ PASA CON LOS SISTEMAS DE SALUD EN EL MUNDO

4. El sistema de salud argentino: consideraciones desde una mirada de la economía política	87
Ariel Lieutier, María José Luzuriaga, Enio García, Eduardo Pérez	

5. La tecnología sanitaria y la falacia del mercado imperfecto	107
Daniel Gollan, Nicolás Kreplak	
6. Complejo económico-industrial de la salud. Teoría y praxis sobre la participación del sector salud como componente del desarrollo económico-social nacional y la soberanía sanitaria	121
Carlos Augusto Grabois Gadelha, Enio Garcia, Nicolás Kreplak	
7. El sistema de salud de Brasil: subfinanciamiento del sector público y subsidio al privado	153
Lígia Bahia, José Sestelo, María José Luzuriaga	
8. Sistemas de salud en perspectiva comparada	169
María José Luzuriaga	

PARTE III

**SI NO ES AHORA, ¿CUÁNDO?
LO QUE REVELA LA PANDEMIA**

9. Derrumbando mitos en tiempos de pandemia. La economía política de la salud en debate	193
Laura Muñoz, Leandro Tomás Amoretti	
10. Las vacunas desde una perspectiva global	215
Dora Corvalán	
Agradecimientos	233
Sobre los/as autores/as	235

Prólogo

Por un sistema de salud humanizado,
accesible y equitativo

Enio García

Este libro es fruto del trabajo interdisciplinario de docentes e investigadores/as de Brasil y la Argentina, vinculados/as a la temática de la economía política de la salud, muchos/as de los/as cuales se reunieron en los últimos años en el marco de la diplomatura que sobre esta materia organizan en conjunto la Universidad Nacional de José C. Paz y la Fundación Soberanía Sanitaria. Empezamos a gestarlo en 2019, antes de que el Frente de Todos ganara las elecciones y algunxs de quienes integrábamos ese equipo pasáramos a la gestión del Ministerio de Salud de la provincia de Buenos Aires. Luego llegó la pandemia de covid-19 y, en medio del intenso trabajo cotidiano para poner a punto el sistema sanitario, retomamos la idea de plasmar en un libro las discusiones y reflexiones que veníamos desarrollando en torno a temáticas que la coyuntura impuesta por esta enfermedad puso sobre el tapete: las desigualdades en salud, las patentes, el acceso a los medicamentos, la incorporación de nueva tecnología sanitaria y los costos y precios a pagar, la participación protagónica del sector salud en el desarrollo económico nacional y su tendencia a la financiarización, entre otros. Tópicos habituales para quienes estamos inmersos en los sistemas de salud, pero que no formaban parte de la agenda pública.

Desde nuestra óptica, un análisis económico de la salud exige asumir que la inequidad no es un fenómeno natural, que el Estado tiene un papel decisivo para reducirla o aumentarla, y que se pueden utilizar herramientas con orígenes teóricos diversos para analizar la realidad y transformarla.

Nosotros pensamos la salud como un derecho. Es decir, no solo desde una dimensión individual, familiar, como algo que las personas deben resolver por sus propios medios. Muy por el contrario, es necesario un Estado que intervenga, organice y garantice un piso de igualdad en el acceso a la prevención, los tratamientos y la recuperación.

Efectivamente, la salud sí tiene un precio, que es el costo de los medicamentos, los insumos, las prácticas y tecnologías sanitarias. Se requiere

una inversión para producir y para que haya trabajadores/as que brinden sus servicios. La cuestión es que ese costo de la atención, del tratamiento, de las terapias, no puede estar librado simplemente a las reglas del mercado y la posibilidad de pago de cada individuo. Por eso la importancia de discutir la economía de la salud en clave política, para ver cómo sostenemos en el tiempo un sistema sanitario basado en una lógica de derechos.

Así, hay que debatir acerca de las patentes, la industria farmacéutica y las cadenas de producción que nutren el sistema. Porque si la producción de estas tecnologías o alguna de sus etapas es nacional, eso podrá influir en la balanza comercial, ampliar el acceso, generar conocimiento local y crear riqueza. Además, al ser un sector altamente dependiente de la mano de obra, la salud genera trabajo extensivo, de ahí que sea necesario estimar los beneficios económicos directos e indirectos en la sociedad.

Desde una perspectiva crítica, opuesta a la lógica neoliberal que entiende el campo de la salud en términos puramente mercantiles y asistencialistas, los capítulos del libro proponen un análisis en torno a tópicos variados pero cuyo norte común es servir como herramienta de debate en un momento de crisis mundial de los sistemas sanitarios, en el que resulta esencial reflexionar profundamente y ofrecer respuestas inteligentes a los desafíos actuales.

La primera parte desarrolla nuestra visión sobre la economía y la salud. En el capítulo 1, Axel Kicillof, Cecilia Abulafia y Leonardo Verna trazan las coordenadas generales sobre la economía como disciplina y las principales discusiones que la atraviesan. Luego, Mario Rovere, Leonel Tesler y Nicolás Kreplak proponen las nociones de sistema y campo para comenzar a pensar la salud desde una óptica político-económica. Como cierre de este tramo introductorio, Enio Garcia, Noelia López y Andrea Paz exploran los diversos modos de estudiar las desigualdades en salud.

La segunda parte se ocupa de abordar problemas concretos. En el capítulo 4, Ariel Lieutier, María José Luzuriaga, Enio Garcia y Eduardo Pérez analizan el sistema de salud argentino desde la economía política. A continuación, Daniel Gollan, exministro de Salud de la provincia de Buenos Aires, y Nicolás Kreplak cuestionan la lógica que orienta la incorporación de nueva tecnología sanitaria al preguntarse si brindar servicios de salud es tan caro como suele plantearse. Por su parte, Carlos Augusto Grabois Gadelha (exsecretario de Ciencia, Tecnología e Insumos Estratégicos del Ministerio de Salud de Brasil durante el gobierno de Dilma Rousseff), Enio Garcia y Nicolás Kreplak explican su propuesta de participación protagónica del sector salud en el desarrollo económico de un país. En el capítulo 7, Ligia Bahia, José Sestelo y María

José Luzuriaga plantean el problema de la financiarización del sector en Brasil. A continuación, María José Luzuriaga compara los sistemas de salud de países considerados centrales y los de Latinoamérica.

Finalmente, en la tercera parte incluimos dos capítulos escritos en el último año, específicamente dedicados a la pandemia por covid-19. Laura Muñoz y Leandro Tomás Amoretti desarman y analizan varios de los mitos más extendidos que contraponían falsamente la salud y la economía. En el último capítulo, Dora Corvalán analiza desde una perspectiva histórica el reparto desigual de las vacunas a nivel global y sus causas y consecuencias políticas, económicas y sociales.

Consideramos que esta obra colectiva puede resultar de gran interés tanto para el sector académico como para los/as profesionales de la salud y quienes están involucrados/as en la gestión y el desarrollo de políticas para construir un sistema sanitario más humanizado, accesible y equitativo.

Presentación

José Gomes Temporão

En tiempos de crisis política, ambiental, sanitaria y ética en América Latina, regidos por la implementación de políticas de corte neoliberal, la publicación de este libro sobre economía y política de la salud adquiere una relevancia especial.

Estableciendo puentes y diálogos entre varias de las dimensiones estructurales que intervienen en la conformación de los sistemas de salud de Brasil y la Argentina, esta obra se focaliza en las medidas que terminan impactando en el desempeño de esos sistemas en términos globales.

Con un fuerte contenido crítico de la visión hegemónica sobre las relaciones entre economía y salud (que implica una concepción neoclásica limitada a la cuestión técnico-gerencial), estas páginas aportan una mirada más amplia sobre la salud abarcando la totalidad de las relaciones sociales comprometidas en ella.

Resultado del intercambio entre investigadores de los campos de la salud y la económica de Brasil y la Argentina, el libro construye un diálogo fértil entre varias de las dimensiones del contexto sanitario actual de nuestros países: desde la economía hasta las desigualdades en salud, desde la discusión sobre sus sistemas sanitarios hasta el análisis del complejo económico industrial de la salud como componente central de los procesos de desarrollo nacional.

El presente trabajo, basado en un pensamiento crítico sobre las relaciones entre economía y salud, es de suma importancia para poder proyectar, desde el contexto de las transformaciones contemporáneas, escenarios futuros para la salud en América Latina. Las reflexiones aquí vertidas nos permiten revisar el pensamiento económico y social hegemónico en el capitalismo contemporáneo y nos ofrecen nuevas perspectivas para luchar por la salud como un derecho.

Parte I

**La salud como un problema
de economía política**

1. Introducción a la economía

Axel Kicillof, Cecilia Abulafia, Leonardo Verna

Introducción

Como en otras esferas del conocimiento, en economía no existe una única manera de explicar los fenómenos. A lo largo de la historia del pensamiento económico, se pueden reconocer distintas corrientes que traen aparejadas diferentes recomendaciones de política económica. La corriente que ha logrado ubicarse como la teoría económica hegemónica o predominante –el denominado *mainstream* económico– es la escuela neoclásica o marginalista y se corresponde con políticas neoliberales. En la mayor parte de los ámbitos de construcción de conocimiento –las instituciones de educación, las publicaciones científicas– se enseñan los fundamentos neoclásicos como fundamentos económicos. Es decir que, tácitamente, “economía neoclásica” y “economía” se utilizan como sinónimos y, al hacerlo, se decide ignorar que existen otras explicaciones para los fenómenos económicos.

En términos de historia del pensamiento económico, la corriente neoclásica reconoce los aportes de Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx, entre otros, y toma de ellos buena parte de sus fundamentos. Sin embargo, no es una incorporación en términos de pluralismo de pensamientos, ya que no se acepta una multiplicidad de explicaciones, sino que se señalan como aciertos los puntos de coincidencia con el pensamiento marginalista y como errores los puntos de ruptura.

El pensamiento hegemónico propone para la ciencia económica una *evolución darwinista*: sobreviven las ideas que son más aptas. Si solo se enseña aquella teoría que resiste más refutaciones, si el resto de las teorías son calificadas como explicaciones con errores conceptuales, si se estudia la historia solo para rescatar los fragmentos que encajan en la teoría actual, lo que se está revelando es la intención de enseñar una teoría económica como si fuera la única verdad.

En oposición al *mainstream* económico, otro grupo de economistas sostiene que hay diferentes escuelas de pensamiento que coexisten en cada momento, y ninguna, por definición, es capaz de demostrar que la otra está equivocada. Entienden la historia del pensamiento económico

no como una evolución estrictamente histórica en el sentido de narrar un desarrollo de lo antiguo a lo moderno, sino como la oportunidad de poner a dialogar las distintas corrientes teóricas.

Quienes no tienen una formación en economía reconocerán con facilidad que cualquier fenómeno económico –como la inflación, el crecimiento, la distribución o la formación de precios– encuentra más de una explicación. Con respecto a la inflación, por ejemplo, el pensamiento hegemónico asegura que tiene su origen exclusivamente en la cantidad de dinero que circula en la economía de un país. Sin embargo, ante la evidencia de países que aumentan su base monetaria sin registros de inflación, como la eurozona luego de la crisis de 2008, otras teorías basan sus explicaciones en los costos y estructuras productivas y analizan los precios en un contexto de globalización, de transnacionalización de la producción, enfrentando radicalmente la afirmación de que los precios dependen con exclusividad de la oferta monetaria.

En suma, la corriente heterodoxa, en la que se alinea este libro, sostiene que existe una multiplicidad de teorías económicas que conviven, destaca la fuerte intencionalidad por parte de la corriente predominante de presentarse como pensamiento único, y afirma que estudiar la historia del pensamiento económico no es otra cosa que estudiar economía.

Historia de las ideas económicas: desde los clásicos hasta la actualidad. Acuerdos y desacuerdos

Durante los siglos XVIII, XIX y XX se desarrolló la mayor parte de las escuelas de pensamiento económico contemporáneo. En este apartado se analizarán algunos de los aportes principales de las escuelas clásica, neoclásica y keynesiana. No se realizará un estudio riguroso de cada teoría, sino más bien una recopilación de puntos de encuentro y desencuentro entre autores, con énfasis en problemáticas que puedan ser útiles para el análisis de la actualidad.

Adam Smith en busca de una explicación del capitalismo

Dejando de lado las corrientes fisiócratas y mercantilistas por motivos expositivos, la obra *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, publicada en 1776 por Adam Smith, puede considerarse un buen punto de partida, pues da comienzo al estudio de la ciencia económica como tal. La relevancia de esta obra es fenomenal por innumerables motivos, pero a continuación haremos hincapié en dos de los principales.

En primer término, la obra de Smith describió las características de un sistema económico incipiente y novedoso. Luego de siglos de orden económico, político y social feudal, la forma de organización de la producción de las sociedades occidentales atravesó profundos cambios organizacionales y técnicos que devinieron en el sistema de manufactura y, posteriormente, de producción fabril, característicos del sistema capitalista. El autor supo describir las nuevas relaciones sociales de producción –presentó, por ejemplo, las tres clases sociales del capitalismo: trabajadores, capitalistas y terratenientes– y buscó establecer cuáles eran las leyes económicas que regían el funcionamiento de las sociedades. Su contribución es especialmente destacable si se toma en consideración el hecho de que fue escrita durante un período de profundas transformaciones. Si bien era evidente la existencia de cambios en la producción, puesto que se evidenciaron aumentos significativos en la cantidad de productos elaborados, no se había producido aún la Revolución Industrial, que consolidaría al capitalismo como sistema predominante.

Smith observó que en pocos años la productividad del trabajo había crecido exponencialmente, y encontró que la causa principal del fenómeno era una nueva forma de organización de la producción: la división del trabajo. Esto implicaba que el trabajo artesanal ya no era realizado en su totalidad por una sola persona, sino que cada trabajador se concentraba en una única tarea del proceso. Con esta nueva forma de organizar la producción se eliminaron tiempos muertos, y los trabajadores lograron mayor destreza. Además, el hecho de dividir el proceso en pequeñas tareas simples facilitó la invención de máquinas, de manera que se logró una producción mucho mayor en la misma cantidad de tiempo. Con esto dejó establecido un concepto clave para todos los economistas clásicos: todos los bienes son producto de trabajo humano.

En segundo lugar, *La riqueza de las naciones* contiene una variedad de explicaciones para los fenómenos económicos que se observaban. De hecho, en muchos pasajes es evidente el carácter contradictorio entre las teorías sugeridas por el autor. Un mismo fenómeno es explicado en distintos tramos del libro con lógicas diferentes y a veces opuestas. En efecto, el autor señala las carencias de su análisis y esto tiene que ver con que Smith es el primero en sistematizar las ideas económicas. Pero lejos de ser una crítica a su trabajo, lo que se pretende en este caso es destacar que la presencia de esta multiplicidad de explicaciones permitió que su obra contuviera la génesis de todas las teorías económicas contemporáneas fundamentales. Tanto marxistas como neoclásicos, por ejemplo, se nutren de conceptos presentados por Smith para desarrollar muchos de sus principales aportes.

¿Cuáles son para Smith las reglas de la nueva forma de producción capitalista? ¿Qué factores se tienen en cuenta para producir, intercambiar, trabajar, distribuir? La organización de la economía es una organización de la sociedad, y los actores económicos son personas de la sociedad. Las leyes económicas son, por lo tanto, leyes humanas. Sin embargo, Smith observa que se las estudia como algo externo. Es decir que el ser humano, a pesar de hacer las leyes que organizan la sociedad, no las conoce, no las comprende, y las estudia como algo ajeno que lo domina, sin ser ni naturales ni divinas. Son leyes humanas, pero inconscientes. A diferencia del orden feudal, que se creía que estaba establecido por voluntad divina, en el capitalismo es la acción de cada individuo la que determina su participación en la economía de la sociedad. En el afamado pasaje en que Smith presenta la noción de “la mano invisible”, se describe cómo los seres humanos, egoístas por naturaleza, al actuar en busca de su beneficio personal, terminan favoreciendo el orden social. Como si una mano invisible se encargara de equilibrar las voluntades personales para que la sociedad alcance el máximo nivel de bienestar. Este orden perfecto y automático servirá de sustento fundamental para las recomendaciones liberalistas: no se debe interferir en los mecanismos de ajuste del mercado, puesto que ellos logran el mejor ordenamiento en la economía.

Para desarrollar la dinámica capitalista, Smith partió de la explicación de la particularidad de este sistema en el que los productos del trabajo toman la forma de mercancía. Las personas producen los bienes que saben y están en condiciones de hacer, y luego intercambian el excedente por bienes producidos por otros individuos.¹

Si bien existen labores domésticas que no tienen como destino el intercambio –como la persona que trabaja para cocinar su propia cena–, la mayor parte de la producción será llevada al mercado para ser intercambiada. Lo que se intercambia, entonces, son mercancías.

Para describir qué son las mercancías, Smith señaló que, en el momento del intercambio, se evidencia que estas tienen valor:

1 En el capítulo cuarto, dice Smith: “Tan pronto como se hubo establecido la división del trabajo, solo una pequeña parte de las necesidades de cada hombre se pudo satisfacer con el producto de la propia labor. [...] El hombre subviene a la mayor parte de las necesidades cambiando el remanente del producto de su esfuerzo, en exceso de lo que consume, por otras porciones del producto ajeno que él necesita. El hombre vive así gracias al cambio, convirtiéndose en cierto modo en mercader, y la sociedad misma prospera hasta ser lo que realmente es: una sociedad comercial” (1987: 24).

Debemos advertir que la palabra “valor” tiene dos significados diferentes, pues a veces expresa la utilidad de un objeto particular y otras veces la capacidad de comprar otros bienes, capacidad que se deriva de la posesión de dinero. Al primero lo podemos llamar “valor en uso” y al segundo “valor de cambio” (1987: 30).

Tal vez la primera intuición de quien conoce estas dos categorías de valor sea aventurarse a pensar que aquellas mercancías con más utilidad –valor de uso– sean las mismas con mayor valor de cambio. Sin embargo, Smith advirtió que a menudo una mercancía con gran utilidad, como el agua, tiene poco valor de cambio; asimismo, una mercancía con gran valor de cambio, como un diamante, tiene relativamente poca utilidad. Entonces, si el valor de cambio no depende de la utilidad, ¿de qué factores depende?

Tres teorías de valor

Smith propuso dos teorías alternativas, contradictorias entre sí, que dieron lugar a un gran debate posterior, del que incluso se desprende una tercera teoría. Por un lado, Smith planteó la siguiente pregunta: si la proporción del intercambio no estaba dada por la utilidad de las mercancías, ¿cuál podía ser el sustento que permitía compararlas? Aseguró:

Todo hombre es rico o pobre según el grado en que pueda gozar de las cosas necesarias, convenientes y gratas de la vida. Pero una vez establecida la división del trabajo, es solo una parte muy pequeña de ellas la que se puede procurar con el esfuerzo personal. La mayor parte se conseguirá mediante el trabajo de otras personas y será rico o pobre de acuerdo con la cantidad de trabajo ajeno [de] que pueda disponer o se halle en condiciones de adquirir. En consecuencia, el valor de cualquier bien para la persona que lo posee y no piensa usarlo o consumirlo, sino cambiarlo, es igual a la cantidad de trabajo que puede adquirir o del que pueda disponer por mediación suya. El trabajo, por consiguiente, es la medida real del valor de cambio de todos los bienes (Smith, 1987: 31).

Esto es lo que se conoce como teoría de valor-trabajo. Advirtió luego que la comparación de trabajos traía aparejadas ciertas dificultades y, por lo tanto, que no podía ser ese el sustento de los precios. Señal, por ejemplo, de que en el capitalismo los trabajos se producían de manera privada y, en consecuencia, se desconocían sus tiempos. Además, resultaba problemático comparar trabajos cualitativamente distintos (¿valen lo mismo

dos horas de trabajo de un médico, de un mecánico, de un docente?). Por otra parte, en la producción capitalista intervenían, además de los trabajadores, los capitalistas y terratenientes. Si los precios se determinaban solo por la cantidad de trabajo, ¿de dónde surge la remuneración a las otras clases sociales? Con esto, da lugar a la segunda teoría del valor: los precios debían alcanzar para remunerar a las tres clases sociales y, por lo tanto, se obtenían a partir de la suma del salario, la renta y el beneficio. Tomó en consideración las remuneraciones medias, es decir, el promedio de los salarios industriales, para determinar el precio de un bien industrial. A estos precios los llamó “precios naturales”. Sin embargo, existen ocasiones en que los precios pagados en el mercado están por encima o por debajo del precio natural. Esto se debe a excesos de demanda o excesos de oferta del bien. De todos modos, estos excesos son necesariamente transitorios, puesto que la mano invisible del mercado se encargará de generar las señales e incentivos para que se corrijan y, eventualmente, el precio de mercado se iguale con el precio natural, alcanzando un equilibrio. El fundamento de los precios en esta explicación se encuentra en los costos de producción, con alteraciones circunstanciales que se deben a la oferta y la demanda.

Existe una tercera teoría de valor que apareció de la mano de los teóricos neoclásicos en la segunda parte del siglo XIX, responsables de la unificación de los conceptos de valor de uso y valor de cambio. La teoría marginalista sostiene que la intención de un individuo al intercambiar es lograr el mayor beneficio posible, maximizar su bienestar. Al resignar una unidad de cierto bien se sacrifica la satisfacción que dicho bien provee, y solo se aceptará el intercambio si la mercancía recibida supera la utilidad resignada. Lo mismo aplica a decisiones que no son necesariamente de consumo, como la aceptación de un puesto de trabajo: será aceptado siempre y cuando el salario compense la pérdida de tiempo de ocio que se resigna. La medida de intercambio se basa, entonces, en la utilidad medida por la escasez, la cual responde a la subjetividad del individuo. Los bienes más útiles van a valer más, pero si están disponibles en abundancia (utilidad), su precio va a tender a caer (escasez). Los teóricos marginalistas alcanzaron este razonamiento partiendo del supuesto de que la cantidad de bienes en la economía está dada, y siempre son escasos en comparación con las necesidades humanas, por lo que presentaron a la economía como la ciencia de la escasez. Esta teoría asemeja la dinámica de fijación de precios a una subasta: “el rematador walrasiano” —en honor al autor, Walras— media entre las voluntades de compradores y vendedores hasta encontrar la tasa de cambio óptima, que refleja la cantidad de bienes disponibles y cuánta utilidad le genera a los individuos que desean obtenerla.

Los sucesores de la teoría de valor-trabajo: Ricardo y Marx

Volviendo a los economistas clásicos, el sucesor inmediato de Adam Smith fue David Ricardo, economista inglés que continuó con el estudio de las dinámicas del capitalismo e hizo grandes aportes con sus explicaciones sobre la distribución del ingreso y la teoría de ventajas comparativas para el comercio internacional, las cuales se utilizan hasta la actualidad. Ricardo se alineó con la primera definición de valor mencionada en el apartado anterior, la teoría de valor-trabajo. Respondió algunas de las problemáticas planteadas por Smith al desestimar el uso de la teoría. Aseguró que los bienes se cambian en proporción a la cantidad de trabajo directo e indirecto que se usó para producirlos, resolviendo así la comparación de trabajos de distinta complejidad. Reconoció, además, que en ocasiones la escasez resulta relevante para la determinación de los precios, pero solo en casos particulares. Se trata de los bienes no reproducibles, como puede ser una obra de arte, un elemento con valor histórico o los producidos por la naturaleza, como el carbón o el agua, que por sus características únicas no admiten reproductibilidad y, por lo tanto, la relación entre la oferta y la demanda determinará su precio. A todo el resto de los bienes de la economía se le puede aplicar la teoría que compara cantidad de tiempo de trabajo humano incorporado en el bien. Resulta prudente anticipar que los marginalistas solo tomaron la segunda parte de la explicación de Ricardo, puesto que aplican el supuesto de una cantidad dada de bienes en la economía: todos los bienes son, por lo tanto, no reproducibles.

Con relación a la remuneración de las distintas clases sociales, Ricardo, como Adam Smith, se basó en la visión de los costos de factores. Es decir que los ingresos provenientes del intercambio deben alcanzar para compensar los aportes de los trabajadores con un salario, la participación del terrateniente con una renta, y el resto representará el beneficio del capitalista. Como su predecesor, puso en ejercicio la teoría de los costos de producción para explicar una dinámica capitalista, en este caso, haciendo foco en la porción del ingreso de la que se apropian las clases terratenientes y capitalistas.

Tanto Ricardo como Smith partieron de la defensa del trabajo como sustento de valor, pero en el desarrollo de la obra se ven tentados a utilizar otra explicación. ¿Cuál es el sustento de valor detrás de la teoría de costos de producción? ¿Qué hay detrás del salario, la renta y el beneficio?

Karl Marx logró saldar esta aparente contradicción a través de su explicación del plusvalor. En el intercambio de mercancías, todas se pagan de acuerdo con su valor, pero hay una mercancía en particular que genera más valor en su utilización. Se trata de la mercancía “fuerza de trabajo”. El tiempo de trabajo es pagado al trabajador por su valor, es decir, recibe

el salario que la sociedad determina suficiente para su supervivencia. Sin embargo, el valor de uso de la mercancía fuerza de trabajo es, precisamente, crear valor: nadie contrataría a un obrero por \$100 la jornada, si en ese mismo tiempo el producto de su trabajo equivale a \$100. El hecho es que, durante la jornada de trabajo, el obrero genera un valor mayor a su salario: el denominado plusvalor, del cual se apropia el capitalista y toma luego la forma de beneficio o ganancia.

Con este aporte, el trabajo se podría reincorporar como único sustento de valor y fundamentación de los precios. Sin embargo, Marx destacó un posible inconveniente adicional. Se observa en la economía que las tasas de ganancia se igualan entre las distintas ramas de producción. Si hubiera alguna actividad más rentable que otra, los capitales fluirían hacia ella en busca del mayor beneficio. Pero ¿cuál es el mecanismo por el cual las cantidades de trabajo se convierten en precio y al mismo tiempo se igualan las tasas de ganancia en la economía a pesar de provenir de ramas de producción en las que las cantidades de trabajo utilizadas son distintas? Karl Marx logró saldar esta problemática con el concepto de “composición orgánica del capital”, con el cual propone que hay ramas más intensivas en capital y otras más intensivas en trabajo.

La ciencia económica de la escuela clásica

Smith, Ricardo y Marx tuvieron en común la realización de sus análisis en un marco histórico e institucional determinado. El salario, por ejemplo –tan determinante en sus teorías, puesto que es la remuneración a la clase social que genera el valor–, está atravesado por las necesidades de subsistencia, las cuales se determinan de acuerdo con parámetros sociales. Es en este sentido que las necesidades son dinámicas, ya que lo que hoy no es considerado de subsistencia, puede serlo mañana. Smith incluso introdujo en la explicación de la determinación del salario la relación desigual de la clase trabajadora con respecto a la capitalista, que, si bien se necesitan mutuamente, lo hacen con urgencias muy diferentes. Marx reconoció esta disparidad de poderes y la identificó como un aspecto central del sistema económico. Para este pensador, la historia del capitalismo es la historia de la lucha de clases.

Sin avanzar en otras particularidades, los tres padres de la economía clásica acordaron en que no se puede determinar la naturaleza del salario sin incorporar al análisis el contexto histórico preciso y, sobre todo, sin tener en cuenta las instituciones, las relaciones de poder. Este análisis, de hecho, debe ser aplicado no solo para la determinación del salario, sino también para el estudio de todos los fenómenos económicos. Por lo tanto, la ciencia económica es, indefectiblemente, una ciencia social.

La ruptura conceptual y metodológica de la teoría neoclásica

Las obras de Smith y Ricardo tuvieron dos grandes sucesores inmediatos que se abrieron por caminos opuestos: por un lado, la ya mencionada teoría marxista, que puso énfasis en la teoría de valor-trabajo y se ocupó de describir un sistema capitalista caracterizado por la explotación entre clases; y por el otro, la llamada teoría neoclásica, que defendió la teoría de valor en torno a la utilidad y la escasez, y describió el sistema económico como una dinámica que tiende a un equilibrio en el que se resuelven los retornos óptimos para todos los agentes económicos.

La teoría neoclásica no tuvo un padre fundador, sino una multiplicidad de autores que coincidieron en gran parte de sus explicaciones. Uno de los primeros exponentes de la nueva corriente económica fue John Stuart Mill, quien, sobre la base de la obra de David Ricardo, realizó una interpretación que se consolidaría como la visión hegemónica de la época, en la que se apoyarían los primeros autores marginalistas. Luego, las publicaciones de Alfred Marshall, hombre de gran posición económica e influencia política, ubicaron la teoría neoclásica como *mainstream* económico.

Dejando de lado los aportes particulares de cada autor, la teoría neoclásica se concentró en lo que se puede observar como rasgo distintivo del modelo económico: el intercambio de bienes y servicios a determinado precio. Si la cantidad de bienes está dada, una demanda mayor a la oferta provocará un aumento de los precios y, en el caso contrario, los precios tenderán a bajar. Detrás de la demanda siempre se encuentra la utilidad del individuo para explicar su preferencia por el consumo. Pero en cuanto el exceso de demanda se vuelve significativo, y los aumentos de precios, suficientes como para incentivar a los productores a aumentar la oferta, los costos de producción determinarán movimientos en la oferta. Es decir que las explicaciones de las dinámicas de mercado deben buscarse en las preferencias de los consumidores para la determinación de la demanda y en los costos de producción para la determinación de la oferta. Con respecto a los costos de producción, el sustento argumentativo de salario, renta y beneficio también responde a una lógica subjetiva de utilidad y maximización de bienestar: el trabajador deberá decidir entre perder tiempo de ocio y disfrutar de los consumos que le permita determinado salario; el capitalista, por su parte, al inmovilizar su capital en una maquinaria, por ejemplo, pierde la oportunidad de utilizar dicho monto en un consumo que le implique un beneficio inmediato, pero la espera es compensada con un beneficio futuro mayor.

Puesto en términos del debate acerca de la naturaleza del valor, se puede plantear la siguiente ruptura conceptual presentada por los neo-

clásicos con relación al momento en que un bien se vuelve valioso. Los autores clásicos tomaron en cuenta tres dimensiones para la determinación del valor: el nivel institucional-histórico, el momento de la producción y el momento del intercambio. El valor se determina en la esfera de la producción a través de la incorporación de trabajo y puede sufrir modificaciones al momento del intercambio. Los neoclásicos, por su parte, no consideraron que el valor sea algo intrínseco del bien, que se logre al producirlo, sino que se volverá algo más o menos valioso según cuán útil lo encuentren los consumidores y cuán escaso sea en el mercado. Es decir que los precios dependen de los gustos, las preferencias, la utilidad en el sentido de felicidad, y la saciedad que represente su consumo en relación con su escasez. El valor, por lo tanto, se determina en la esfera del intercambio.

Esto implica, por un lado, eliminar el carácter histórico del análisis, puesto que ya no se estudian las relaciones de poder entre las clases sociales de una sociedad determinada en el momento de la producción. Lo que está en juego son las preferencias de los individuos, que pueden ir cambiando de acuerdo con la sociedad que se analice, pero no dejarían de utilizarse las preferencias como motor del intercambio, puesto que ahí es donde se establece el valor. A su vez, estos gustos van a definir qué bienes se consumen más y, según dichos bienes usen más capital o más trabajo, se determinará la distribución del ingreso: es decir, cuánto trabajo se contrata y a qué precio, y cuánto capital se utiliza y a qué precio.

La teoría neoclásica buscó la universalización de la ciencia económica, es decir, establecer reglas que pudieran aplicarse a cualquier economía. Se apoyó en la matemática para lograr conclusiones generales, y en el estudio del comportamiento de los agentes económicos (familias y empresas) como célula de las sociedades. Al comprender la lógica de los individuos racionales para tomar las decisiones de consumir, producir y trabajar, podría explicarse el agregado de consumo y producción. Dichas lógicas indican que, bajo condiciones normales, los agentes económicos encontrarán en el mercado los incentivos que rigen su comportamiento y coordinan el accionar entre todos los integrantes de la sociedad. El Estado, por lo tanto, debería tener un rol marginal en la economía, interviniendo solo en los casos en que las condiciones no son “normales”. Por ejemplo, cuando los mercados presentan fallas, como puede ser la concentración en la oferta (monopolio en el extremo); o fallas en los sistemas de información que impidan a los agentes contar con los datos necesarios para tomar las decisiones de manera racional, entre otras.

Las teorías neoclásica y marxista –una defensora y la otra crítica del capitalismo; una explicando un sistema de maximización de intereses per-

sonales y la otra planteando la lucha de clases; una augurando el equilibrio general y la otra, el final ineludible del sistema económico; una utilizando el individualismo metodológico como sistema de análisis y la otra enmarcando sus estudios en el materialismo histórico— encontraron numerosos seguidores y se plasmaron en modelos económicos y políticos contrapuestos implementados en las grandes potencias del mundo.

Crac del 29, crisis de la teoría marginalista y surgimiento del keynesianismo

En octubre de 1929 colapsó la Bolsa de Valores de los Estados Unidos, lo que dio comienzo a una profunda crisis económica con altas tasas de desempleo. La teoría marginalista, que defendía una economía tendiente al equilibrio y sin desempleo, comenzó a tener fuertes cuestionamientos. Adicionalmente, en el contexto de la Segunda Guerra Mundial, el Estado alcanzó mayor grado de participación a través de los gastos de guerra, pero también a través de la distribución de recursos y la producción. En este marco, surge la teoría keynesiana, que fue el sustento del Estado de bienestar e invirtió la lógica de crecimiento de la *teoría del derrame* a un *crecimiento impulsado por la demanda*. Con respecto a esto último, la teoría neoclásica se basaba en la ley de Say para explicar el crecimiento: al aumentar la producción (oferta), se demandan factores productivos, los cuales reciben una remuneración que se convalida en la demanda de los bienes producidos. En términos agregados —pues las demandas son cruzadas (el salario del obrero de la fábrica de zapatos no se gasta necesariamente en zapatos)—, toda oferta genera su propia demanda. Pero luego del crac de 1929 se produjo en los Estados Unidos una crisis de sobreproducción en la cual existía la oferta, pero la demanda era insuficiente. John Maynard Keynes, en la obra *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, explicó que el mal funcionamiento de la ley de Say se debía a una falla de coordinación de familias y empresas a nivel agregado. El ahorro de los estadounidenses estaba mayormente volcado en la Bolsa de Valores, que sufrió un desplome, lo cual produjo una caída en las ventas que se reflejó en una posterior caída en la producción, el empleo y el consumo. Los neoclásicos no admitían en su teoría fallas de coordinación, pues el mercado era el mejor organizador de las voluntades de oferentes y demandantes. Keynes propuso un modelo de intervención estatal que impulsara la demanda efectiva para reactivar la economía.

Otro punto de inflexión entre estas dos teorías se encuentra en el mercado de trabajo. La teoría neoclásica sostiene que el nivel de empleo se determinará de acuerdo con la oferta y demanda de trabajo. Quienes

demandan trabajo (empleadores) lo hacen de acuerdo con la lógica de la igualación entre salario real y producto marginal, y quienes ofrecen trabajo (trabajadores) responden a la lógica de ocio en contraposición a salario real.² No existe, por lo tanto, otro desempleo que no sea el voluntario (trabajadores que creen que el salario no es suficiente como para compensar su pérdida de tiempo de ocio) o friccional (transitorio), pues la flexibilidad en los salarios es el mecanismo de ajuste automático en el mercado de trabajo. Pero la existencia de entidades ajenas a la coordinación del mercado, los sindicatos, que fijan un salario real por encima del de equilibrio, generan en el mercado de trabajo los desequilibrios que se trasladan al mercado de bienes y traen aparejada la crisis de sobreproducción.

Keynes, por su parte, planteó una nueva lógica de oferta de trabajo. Aseguró que el salario es parte de los precios, pues estos son un costo para los empleadores. Si los trabajadores aceptaran trabajar por un salario menor, el costo de producción bajaría y, por lo tanto, también los precios. Se mantendría, entonces, el poder de compra de los trabajadores, es decir, el salario real. Lo que remarcó el autor es la diferencia entre el salario nominal pactado en la contratación y el salario real que refleja el poder de compra y será el sustento de la demanda. Con esta explicación, descartó la idea de que el salario se determina por el cruce de la oferta y la demanda de trabajo. Pero entonces, ¿qué determina el salario real para Keynes? El autor introdujo en este punto el análisis de las variables macroeconómicas y el rol de las expectativas en los mercados. El nivel de empleo estará relacionado con el nivel de actividad de la economía y se contratarán más trabajadores si hay expectativas de crecimiento. Los marginalistas sostenían que cada aumento del producto genera automáticamente una suba del consumo y la inversión que lo validan. Por el contrario, Keynes advirtió que el aumento del producto no se traduce en igual proporción al consumo, puesto que una parte se ahorra. Ese ahorro se convierte en inversión según la intuición, el *animal spirit* de los inversores, la lectura del escenario macroeconómico que

2 El producto marginal, en la teoría neoclásica, es siempre decreciente. Es decir que una unidad más de factor productivo aumentará el producto total, pero en menor proporción que la unidad previamente incorporada. Se pagará al trabajador lo equivalente a su contribución a la producción, es decir que, a medida que haya más trabajadores, puesto que el producto marginal es decreciente, el salario real será menor. Con respecto a la oferta, la relación ocio-trabajo implica que los trabajadores evaluarán perder tiempo de recreación en relación con la utilidad que pueden obtener por el salario.

tengan. Si las expectativas impactan en las decisiones de ahorristas de manera que deciden no realizar sus inversiones en este período, el nivel de producción baja y puede traer insuficiencia en la demanda. Habrá una demanda de empleo menor a la necesaria para ocupar a todos los trabajadores. Existe, por lo tanto, un tercer tipo de desempleo que es el desempleo involuntario.

Si bien en este apartado no se ha profundizado en los pormenores de la teoría keynesiana, es posible deducir que, con los elementos presentados, no se sostiene un equilibrio económico automático. Keynes propuso, entonces, la aplicación de políticas económicas que incentiven el crecimiento y corrijan las fallas de coordinación que puedan producirse en los mercados. Por un lado, señaló el rol fundamental de los bancos centrales en la realización de política monetaria al fijar una tasa de interés que influya en el nivel de inversión; por otra parte, para influir en el otro componente del producto —el consumo—, el autor señaló la posibilidad de incentivar la demanda desde el gasto público.

* * *

Hasta aquí se han presentado algunos de los principales cuestionamientos de las escuelas del pensamiento económico de los siglos XVII, XIX y XX. Vale la pena volver a señalar, como se hizo al comenzar este capítulo, que no se ha pretendido hacer un análisis exhaustivo, ni se desconoce la existencia de pensadores distintos a los citados en los párrafos anteriores. Las argumentaciones de las diferentes escuelas económicas son mucho más detalladas que lo aquí mencionado y tienen contribuciones adicionales a las que no se ha hecho referencia. Sin embargo, los principales lineamientos en términos de puntos de encuentro y desencuentro, continuidades y quiebres, métodos de análisis y alcances de la ciencia económica, pueden identificarse en los párrafos precedentes, y estos pueden servir al lector como punto de partida para entender la multiplicidad de enfoques que existen en materia de ciencia económica. El presente capítulo continuará con el análisis de las variables macroeconómicas, dejando de lado el aspecto más filosófico de la economía, como las discusiones acerca del origen del valor o el sustento de los precios.

Por último, se anticipa en este punto que existe la corriente estructuralista de pensadores latinoamericanos, que se inicia en la segunda mitad del siglo XX, y que analiza las particularidades económicas de los países del Cono Sur. Más adelante se desarrollarán los fundamentos de esta corriente.

Micro- y macroeconomía

La economía puede ser analizada desde varias perspectivas. Una división teórica muchas veces utilizada es la separación entre problemáticas relativas a la micro- y la macroeconomía.

La microeconomía es la disciplina que estudia los comportamientos de los agentes económicos: las familias, las empresas y el Estado. Se analiza cuánto consumen, cuánto producen, cuánto recaudan, de qué factores dependen sus decisiones, cómo es la relación con los otros agentes económicos, entre otros. La macroeconomía, por su parte, tiene como objeto de estudio los agregados económicos, como el producto de un país, el empleo, el desempleo, las exportaciones, las importaciones y la inflación, entre otros.

Si bien ambas perspectivas tienen muchos puntos de contacto, pues la sociedad está integrada por individuos y empresas, a los fines de contribuir al análisis de la coyuntura actual, resulta más pertinente abordar las variables macroeconómicas. A continuación, se desarrollará brevemente una de ellas, el producto bruto interno, que permite analizar a su vez el comportamiento de otras variables agregadas.

Producto bruto interno

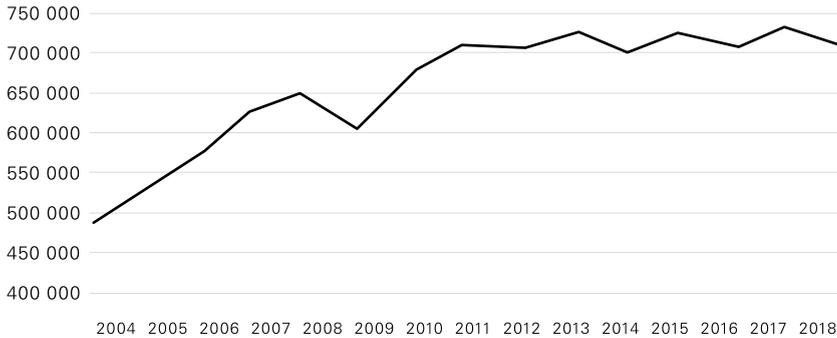
Generalmente el valor de lo que produce una economía se conoce como producto bruto interno (PBI). Esta variable se utiliza para comparar los tamaños de distintas economías y para estudiar la evolución de cierta economía a través de los años.

El PBI no es una medición de la riqueza de un país. Es una variable de flujo, es decir, que mide la variación de lo producido en cierto período de tiempo, los aumentos o disminuciones de riqueza. En la figura 1.1 puede verse la evolución del PBI de la Argentina entre 2004 y 2018, con un período de marcado crecimiento entre 2004 y 2011, interrumpido por la crisis de 2009 y, a partir de 2012, una dinámica de “economía serrucho”, que crece y decrece año tras año.

Se mide el producto *bruto* porque no se distingue dentro del rubro “inversiones” qué parte son nuevas inversiones y qué fondos se invierten para el mantenimiento de la maquinaria existente. Si se hiciera la diferenciación, podríamos medir el producto *neto* de la depreciación del capital fijo. Con respecto a la clasificación de *interno*, se refiere a que se toman en cuenta las actividades realizadas dentro del país. En este sentido, se mostrará a continuación que, por este criterio, se restan del cálculo del PBI las importaciones, puesto que fueron producidas en otros países, y se suman las exportaciones, aunque su consumo no sea local. Alternativamente, po-

dría medirse el producto *nacional*, que no distingue las fronteras, sino la nacionalidad de capitales, es decir que el PBI de la Argentina tendría en cuenta lo producido en una empresa argentina en Francia, pero no contabilizaría lo producido en la Argentina por empresas francesas.

Figura 1.1. Evolución del PBI de la Argentina, años 2004-2018



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Indec.

Otra variante del PBI es el cálculo per cápita, que mide el valor del producto respecto del tamaño de la población. De manera que el PBI de India es mucho mayor al de Suiza, pero se invierten las posiciones si se considera el PBI per cápita.

Por último, es pertinente introducir una última variante de medición del PBI relativa a la utilización de precios corrientes y constantes. Esta diferenciación apunta a medir la evolución de las cantidades producidas, quitando el efecto de la variación de los precios. Así, si se utilizan precios constantes, como muestra la figura 1.1, se observa la cantidad de bienes producidos en la Argentina entre 2004 y 2018, medidos a precios de 2004. Por lo tanto, el crecimiento a precios constantes exhibe necesariamente una evolución de las cantidades.

Hay tres métodos de medición del PBI; son tres perspectivas diferentes para abordar el mismo objeto y, por lo tanto, cualquiera de las metodologías arroja el mismo resultado.

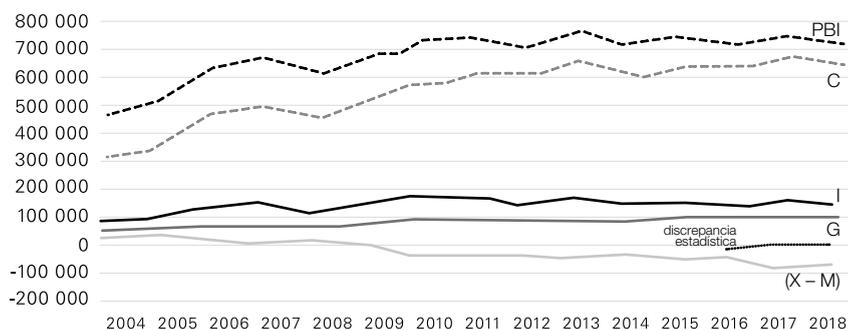
1. Medir el valor de los bienes y servicios finales producidos en el país:

$$\text{PBI} = C + I + G + (X - M)$$

Este método cuantifica cuánto se gastó en bienes de consumo, en bienes de inversión, cuál fue el gasto del gobierno y cuánto fueron las exporta-

ciones netas (exportaciones menos importaciones). Se toman en consideración solo los bienes finales, para evitar la doble contabilización, es decir, no sumar el valor de un producto intermedio que luego fue incorporado en otro (por ejemplo, no sumar el valor de la harina y del pan). Como puede verse en la figura 1.2, para la Argentina, el componente más significativo es el consumo privado.

Figura 1.2. Evolución del PBI de la Argentina por componente del gasto (en millones de pesos de 2004)

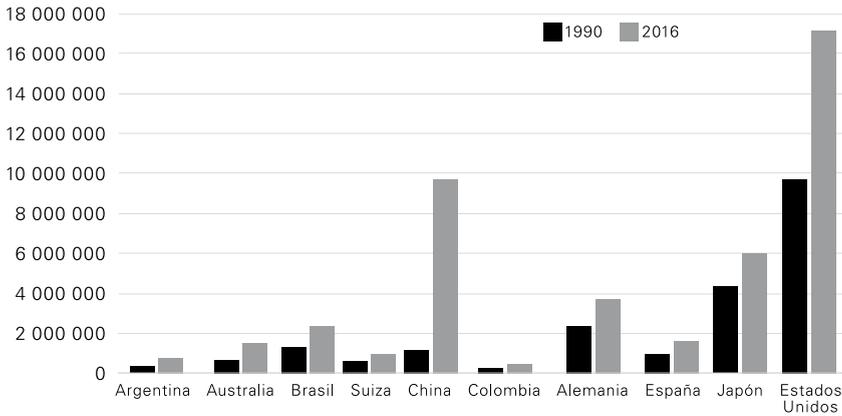


Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Indec.

2. Un segundo método implica medir la suma del valor agregado (valor de la producción menos los insumos utilizados) en cada actividad productiva. Este método permite visibilizar cuánto valor aporta cada etapa del proceso productivo.

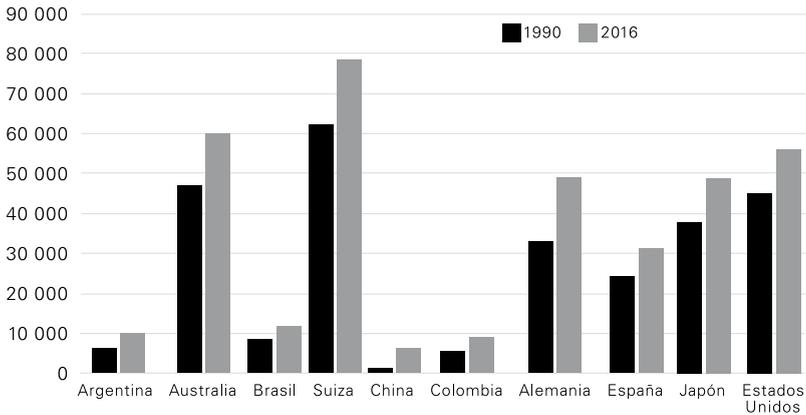
3. Por último, se puede medir el PBI como la suma de los ingresos obtenidos por los factores que intervinieron en la producción. Estos factores reciben a cambio una remuneración. A través de este método se observa cómo se distribuye el producto.

Figura 1.3. Variación del PBI de países seleccionados, años 1990 y 2016 (en millones de dólares de 2010)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Banco Mundial.

Figura 1.4. Variación del PBI per cápita de países seleccionados, años 1990 y 2016 (en millones de dólares de 2010)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Banco Mundial.

Problemas macroeconómicos latinoamericanos

Crecimiento y desarrollo

El crecimiento económico está ligado al nivel de producto de un país: el aumento del PBI es crecimiento económico. Se puede estudiar también

la relación de dicho crecimiento con respecto a la cantidad de población observando el PBI per cápita, como se adelantó en el apartado anterior. Pero ¿un PBI per cápita creciente implica que toda la población tiene mejores condiciones de vida? Este índice es de carácter teórico, puesto que no aporta información alguna con respecto a la distribución real del producto, solo calcula qué participación tendría cada habitante si se dividiera en partes iguales. Puede suceder que un país registre mejoras en el PBI per cápita y la brecha entre pobres y ricos se agrande, de manera que la población pobre no tenga mejoras en las condiciones de vida a pesar de que el producto por habitante haya mejorado sus valores.

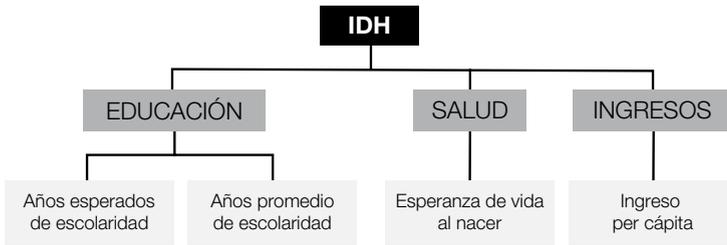
No hay una única definición de desarrollo, pero de alguna manera todas las corrientes aseguran que un país con más desarrollo siempre supone que la población tenga mayor grado de bienestar. De este modo, se tendrá en cuenta el acceso a la educación, a la salud, las condiciones de vivienda, la participación democrática, indicadores medioambientales e ingresos medios, entre otros.

La Organización de Naciones Unidas (ONU) publica un indicador muy utilizado en términos de desarrollo, denominado “índice de desarrollo humano” (IDH), que toma en consideración la educación, la salud y el ingreso. En la figura 1.5 puede verse cuáles son las fuentes de información que se utilizan para cada categoría o, en otros términos, cuáles son los argumentos de la ONU para asegurar que mejoró, por ejemplo, la salud, de acuerdo con el IDH.

El IDH es un número comprendido entre 0 y 1. Cuanto más se aproxima a 1, mayor es el nivel de desarrollo humano. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ubicó a la Argentina en la posición 47 de los 189 países y territorios considerados para el cálculo de IDH en 2017, con un valor de 0,825.³

En la tabla 1.1 pueden verse los países con mejor IDH y su PBI per cápita, como aproximación a indicadores de desarrollo y crecimiento. Nótese que son muchos los casos en que las posiciones no coinciden. Qatar, por ejemplo, encabeza la lista de PBI per cápita, pero no se encuentra en la tabla de IDH, porque su puesto es el 37. Vale la pena mencionar que los mayores índices de PBI per cápita se observan en países petroleros donde el producto por habitante es muy significativo, pero las condiciones de vida de la población no son necesariamente las mejores.

3 Según datos de la Argentina en la actualización estadística del IDH 2018, disponibles en <www.ar.undp.org/content/argentina/es/home/presscenter/articles/2018/idh2018actualizacion.html>.

Figura 1.5. Esquema de la composición del IDH**Tabla 1.1.** IDH y PBI per cápita de los veinte países con mayor IDH y la Argentina, año 2017

País	Posición	IDH	País	Posición	PBI per cápita ⁽¹⁾
Noruega	1	0,953	Qatar	1	116,818
Suiza	2	0,944	Liechtenstein	2	97,336
Australia	3	0,939	Singapur	3	82,503
Irlanda	4	0,938	Brunei Darussalam	4	76,427
Alemania	5	0,936	Noruega	5	68,012
Islandia	6	0,935	Emiratos Árabes Unidos	6	67,805
Hong Kong, China	7	0,933	Luxemburgo	7	65,016
Suecia	7	0,933	Hong Kong, China	7	58,42
Singapur	9	0,932	Suiza	9	57,625
Países Bajos	10	0,931	Estados Unidos	10	54,941
Dinamarca	11	0,929	Irlanda	11	53,754
Canadá	12	0,926	Arabia Saudita	12	49,68
Estados Unidos	13	0,924	Dinamarca	13	47,918
Reino Unido	14	0,922	Países Bajos	14	47,9
Finlandia	15	0,920	Suecia	15	47,766
Nueva Zelanda	16	0,917	Andorra	16	47,574
Bélgica	17	0,916	Alemania	17	46,136
Liechtenstein	17	0,916	Islandia	17	45,81
Japón	19	0,909	Austria	19	45,415
Austria	20	0,908	Australia	20	43,56
Argentina	47	0,825	Argentina	49	18,461

⁽¹⁾ En dólares con paridad de poder adquisitivo (PPP) 2011.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de PNUD.

Existen también otras experiencias de análisis de desarrollo, además de lo realizado por Naciones Unidas. Vale la pena destacar los aportes de la Comisión sobre la Medición del Desarrollo Económico y del Progreso

Social, integrada por los profesores Joseph Stiglitz, Amartya Sen y Jean-Paul Fitoussi, entre otros, quienes fueron convocados en 2008 por el presidente de Francia, Nicolas Sarkozy, para diseñar un instrumento de medición de desarrollo que mejorara las cifras existentes. El análisis de la comisión incluye perspectivas de género, de participación democrática, de ingresos y gastos a nivel familiar, y de acceso a la cultura, entre otros aspectos para evaluar el bienestar de la sociedad.

Como en todas las disciplinas de la ciencia económica, la definición y el tratamiento del desarrollo económico de los países es materia de estudio de las distintas corrientes de pensamiento, que hacen lecturas y recomendaciones diferentes. Las miradas ortodoxas aseguran mayormente que los capitales van a fluir a los países menos desarrollados siempre que no haya estructuras o políticas estatales que interfieran con el rendimiento de esos capitales, puesto que los rendimientos marginales serán siempre mayores donde el nivel de inversión sea menor (por la ley de rendimientos marginales decrecientes). Por lo tanto, si pudiera funcionar libremente, el mercado se encargaría de nivelar las discrepancias mundiales, haciendo que los países menos desarrollados pudieran atravesar el sendero de desarrollo en el que se encuentran “atrasados”.

En cuanto a las corrientes heterodoxas, cada una pone el foco en distintos aspectos, aunque pueden encontrarse puntos de acuerdo. Aseguran que es importante definir un patrón de desarrollo que se adapte a las características particulares de cada país. Además, reconocen el carácter dinámico de las ventajas comparativas en términos de comercio internacional y, por lo tanto, que la inserción en el comercio mundial no tiene por qué ser siempre la misma. Destacan la importancia de las innovaciones como elemento decisivo para el desarrollo de los países, y la existencia de políticas que fomenten esas innovaciones. Por último, reconocen la estabilidad macroeconómica como una condición necesaria, aunque no suficiente, para conseguir mejoras en los indicadores de bienestar.

Ciclos de crecimiento en la Argentina

En los años cincuenta surge la corriente de pensamiento estructuralista, de la mano de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), presidida en aquel entonces por Raúl Prebisch. Por primera vez se desarrollaba una teoría desde la perspectiva latinoamericana, que contemplaba las particularidades económicas, sociales y culturales de los países del Cono Sur.

Los estudios de la Cepal evidenciaban incongruencias con la teoría dominante de mediados de siglo XX, que sostenía que el comercio internacional era beneficioso para todas las partes si cada país exportaba e

importaba de acuerdo con las ventajas comparativas. Los países latinoamericanos con un rol agroexportador se veían perjudicados con la caída relativa de los precios agrícolas respecto de los industriales. Las diferencias entre centro y periferia eran ya muy evidentes, y también lo era la trayectoria de los ciclos económicos, en los que las fluctuaciones de los países periféricos eran mucho más pronunciadas que las de países centrales.

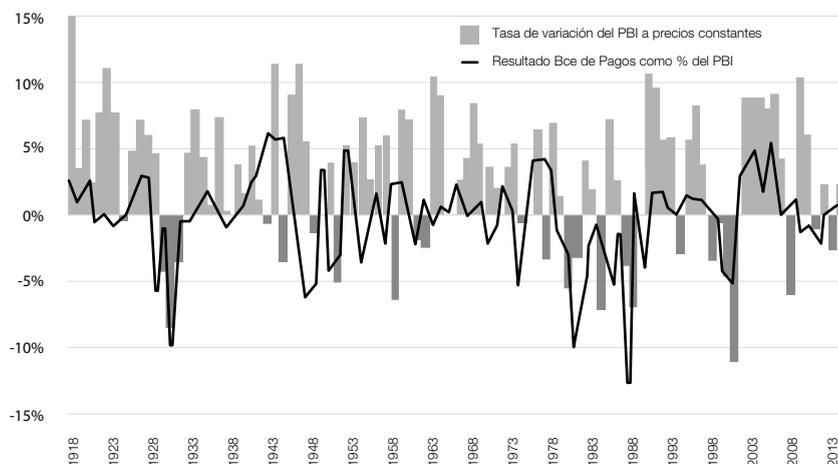
La teoría estructuralista explica estas dinámicas abandonando la teoría de ventajas comparativas y con foco en la estructura productiva desequilibrada y las características sociopolíticas de los países latinoamericanos. Dichas explicaciones permiten dar cuenta de los límites de crecimiento que perduran hasta la actualidad.

Una primera particularidad para tener en cuenta sobre los países latinoamericanos es que presentan una elasticidad de ingreso baja para los productos primarios, componente fundamental de las exportaciones. Esto quiere decir que, si los países demandantes de materias primas aumentan sus ingresos, la proporción en que aumenta la demanda de materias primas es baja, por el uso que se le da al producto (si se aumentara el sueldo un 50%, no se demandaría 50% más de alimentos: se demanda siempre lo necesario). La denominada “restricción externa” es justamente la limitación a la que se enfrentan países con inserción en el comercio internacional desfavorable: en fases de auge del ciclo económico, la demanda de importaciones de bienes industriales se vuelve mayor a la demanda del resto del mundo de productos primarios exportables, que se traduce en una crisis en el mercado de divisas.

En la figura 1.6 puede verse que todas las caídas del PBI de la Argentina fueron acompañadas de déficit de balanza de pagos.

Por otra parte, los estructuralistas observaron que las características económicas y sociales de los países del centro les permitían aumentar la productividad industrial sin bajar los precios, elevando los márgenes de ganancia. Pero los aumentos de productividad en el agro latinoamericano sí llevaban los precios a la baja. Entonces, el centro desarrollado y organizado en términos tecnológicos se apropiaba no solo de sus ganancias de productividad, sino también de las correspondientes a la periferia. En este marco, la Cepal, considerando que los precios de los productos primarios caen tendencialmente, recomienda un proceso de industrialización que permita aumentar el uso de tecnología y la apropiación de ganancias. Este proceso se plasma en el Modelo de Sustitución de Importaciones.

Figura 1.6. Restricción externa



Pero no toda industrialización garantiza el final de la restricción externa. El ciclo económico del período de industrialización puede describirse como sigue: las divisas provenientes del sector agropecuario permitirán el desarrollo de industrias que sustituyan importaciones de bienes de consumo, que, si bien no son lo suficientemente competitivas como para ser parte de las exportaciones, por lo menos relajan la demanda de dólares. La economía atraviesa un período de expansión, que pronto se traducirá en más demanda. Parte de esa demanda será de bienes importados, ya sea porque son productos que aún no han sido sustituidos por producción local, o bien porque es demanda de insumos de la propia industria, que busca aumentar su capacidad productiva. Dicha demanda de importaciones se enfrenta a las exportaciones agropecuarias de oferta limitada y baja elasticidad, lo cual deviene en mayor demanda de dólares y, eventualmente, devaluación de la moneda local.

La teoría tradicional asegura que la devaluación restablece la estabilidad económica por la mejora de la competitividad. Sin embargo, advierten los estructuralistas que la menor productividad de los bienes industriales no alcanza a corregirse solo con esa medida. El impacto de la devaluación será doble: aumenta el valor de bienes de consumo e insumos importados, y mejora la rentabilidad de exportaciones agropecuarias. Se registra una transferencia de ingresos al sector exportador y aumentan los precios de productos agropecuarios a nivel local (para igualar la rentabilidad con el sector externo) y de productos industriales por la devaluación. La suba generalizada de precios, la inflación, trae una

caída en el poder de compra de los trabajadores, que retrae la demanda. Con menor demanda, también cae la compra de productos importados hasta que se equilibra la balanza comercial. Por lo tanto, la devaluación equilibra el sector externo, pero tiene un impacto recesivo en la economía local. A menudo, para reactivar la economía, los gobiernos recurren a contraer deuda externa, otro rasgo común de los países periféricos.

Quienes comulgan con la lectura estructuralista de la dinámica económica de los países latinoamericanos hacen distintas recomendaciones de políticas económicas, que incluyen la aplicación de tipos de cambio diferenciados, impuestos y retenciones, políticas cambiarias para regular el mercado de divisas, fortalecimiento de sectores industriales con pocos insumos importados y con encadenamientos productivos hacia adelante y hacia atrás, entre otras. Con estas medidas, pretenden sortear el cuello de botella por falta de dólares al que se enfrentan recurrentemente las economías y que limita las fases de crecimiento.

A partir de los años setenta, se inicia una nueva era de la mano de la denominada crisis del petróleo. Los países desarrollados registraron recesión e inflación, algo que hasta ese momento la teoría dominante no podía explicar. En Latinoamérica, por su parte, reflataron los modelos neoliberales que impusieron modos de valorización financiera caracterizados por la apertura de los mercados, la desregulación del movimiento de capitales y la disminución de la intervención del Estado.

En la historia económica argentina, en particular, se dejó atrás el modelo de sustitución de importaciones y se pusieron en práctica políticas puramente neoliberales, que durarían hasta la posconvertibilidad. Recién después de la crisis de 2002, las medidas volvieron a apuntar a la regulación de capitales, al control del mercado de divisas, a la inversión en ciencia y tecnología local a través del fortalecimiento del rol del Estado. A partir de 2015, si bien el Estado mantuvo una fuerte participación en la economía, se tomaron medidas para facilitar la circulación de capitales y disminuyó el control en el mercado de cambio. La historia argentina está marcada por sucesivos gobiernos que alternan políticas más liberales y más intervencionistas, con teorías que respaldan que dichas políticas son las que pueden lograr el desarrollo del país y la superación del problema de la restricción externa.

Teorías de la inflación

La inflación es el incremento generalizado de los precios de los bienes y servicios de una economía durante cierto período de tiempo. Uno de los principales objetivos de registrar la evolución del nivel de precios es poder compararla con otros indicadores económicos, por ejemplo, los

ingresos monetarios de los hogares. También puede ser importante la inflación en sí misma, ya que puede tener consecuencias negativas sobre la economía real. En este sentido, la inflación elevada genera una mayor incertidumbre sobre el comportamiento futuro de los precios, lo cual, al acortar el horizonte de las decisiones económicas, puede afectar el crecimiento económico.

Visión monetarista y enfoques heterodoxos

La visión monetarista tradicional entiende la inflación como un fenómeno exclusivamente monetario, es decir, causada solo por modificaciones en la cantidad de dinero en una economía. La inyección de dinero provoca un aumento en la capacidad de compra, la cual se traduce en mayor demanda, la cual supera la capacidad productiva, que limita la oferta y genera así una presión de los precios al alza. Esta visión trae aparejada la creencia de que los bancos centrales responden a la dominancia fiscal y, por lo tanto, el aumento de la oferta monetaria se debe a la necesidad del gobierno de financiar el déficit público.



Algunos estudios más recientes reconocen que los bancos privados tienen un rol protagónico en la determinación de la oferta monetaria a través de la creación secundaria y terciaria de dinero porque, al otorgar préstamos, aumentan la oferta monetaria. Los bancos centrales, sin embargo, pueden influir en el traslado de dinero a demanda, lo que define la tasa de interés. Suponiendo un escenario cercano al pleno empleo y plena utilización de capacidad productiva, una tasa de interés baja puede fomentar la demanda, que traerá más producción y más empleo. El poder de negociación de los trabajadores en este escenario puede lograr mayores salarios nominales y una consecuente reacción de los empresarios de subir los precios para mantener el margen de ganancia.

Para explicar la inflación, la escuela poskeynesiana propone una teoría de costos cuyo principal componente es la puja distributiva. Ante un *shock* externo que aumenta los precios, el sector de trabajadores y el de empresarios tienen una disputa acerca de quién absorbe el impacto que provoca un nuevo impulso a la inflación.

Otra explicación es la expuesta por la teoría estructuralista, fundamentada en la estructura productiva desequilibrada de países de la periferia, en los que hay sectores más productivos con oferta limitada, como la rama agropecuaria, en convivencia con otros más dinámicos, como la

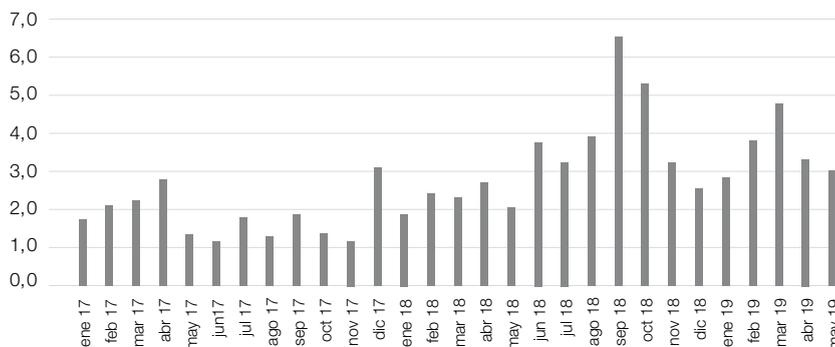
industria. La teoría estructuralista analiza tres elementos centrales: los precios relativos cambian ante modificaciones de la estructura productiva; esos cambios no suceden de manera compensada, es decir que el encarecimiento de un sector no trae aparejado el abaratamiento de otro; y, por último, aseguran que la cantidad de dinero no es la que inicia el proceso inflacionario, sino que se acomoda a la suba de precios. Además, los estructuralistas estudiaron que el impulso al alza de los precios puede provenir de modificaciones en el tipo de cambio. La relación entre el peso y el dólar es un factor clave en la determinación de los precios de los llamados “bienes transables”. Los bienes transables son aquellos que se pueden exportar y/o importar, como los productos del agro, la industria y la minería. Los bienes no transables, por el contrario, son los que tienen elevados costos de transporte y comercialización, como construcciones, comercio y prestación de servicios en general. Como los bienes transables tienen una participación significativa en los índices de precios que construyen los organismos de estadísticas, tendrán un peso importante en la determinación de la inflación doméstica.



Aplicación al caso argentino

En la Argentina, el indicador utilizado para analizar la inflación es el índice de precios al consumidor. El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec) realiza un relevamiento de la evolución de los precios de una canasta de bienes, que incluye alimentos, servicios, transporte y salud, entre otros, y permite analizar su evolución a lo largo del tiempo. En la figura 1.7 pueden verse las variaciones mensuales correspondientes a los meses de enero de 2017 a mayo de 2019, en las que se evidencia la aceleración de la inflación. Las variaciones de 2017 estuvieron entre el 1,2% y 3,1% mensual; la primera parte de 2018 llegó a superar el 3%, para alcanzar el máximo de la serie en el mes de septiembre con 6,5% de inflación; finalmente, los meses de 2019 registraron variaciones de entre el 2,9% y 4,7%.

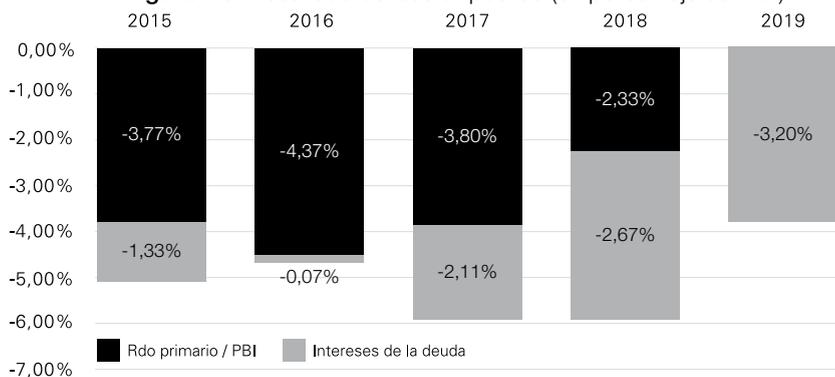
Figura 1.7. Variación del índice de precios al consumidor con cobertura nacional, enero de 2017 a mayo de 2019



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Indec.

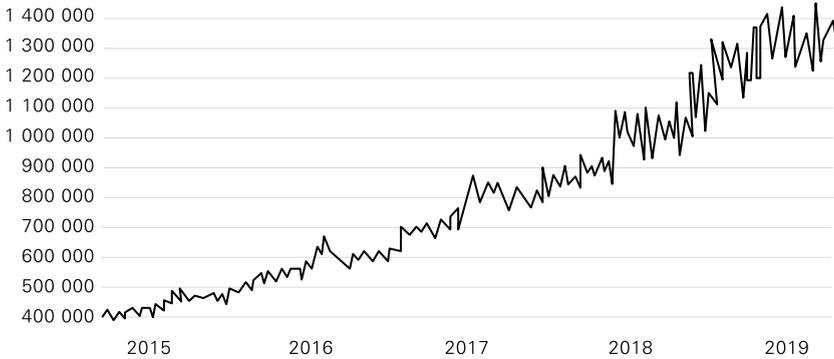
Con respecto a las causas que pueden estar originando la inflación, en primer término puede observarse, por ejemplo, que el déficit público aumentó en este período, la base monetaria también fue creciente y el tipo de cambio pasó de 15,9 pesos por dólar en enero de 2017 a 44,93 en mayo de 2019.

Figura 1.8. Resultado del sector público (en porcentaje del PBI)



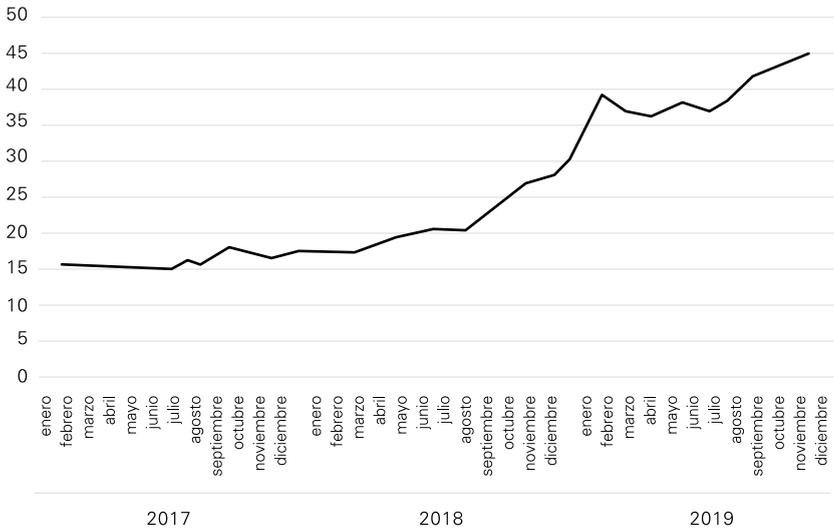
Fuente: Instituto de Trabajo y Economía (ITE), sobre la base de información del Ministerio de Hacienda.

Figura 1.9. Evolución de la base monetaria argentina



Fuente: Banco Central de la República Argentina.

Figura 1.10. Tipo de cambio de referencia, años 2017-2019 (en pesos por dólar)



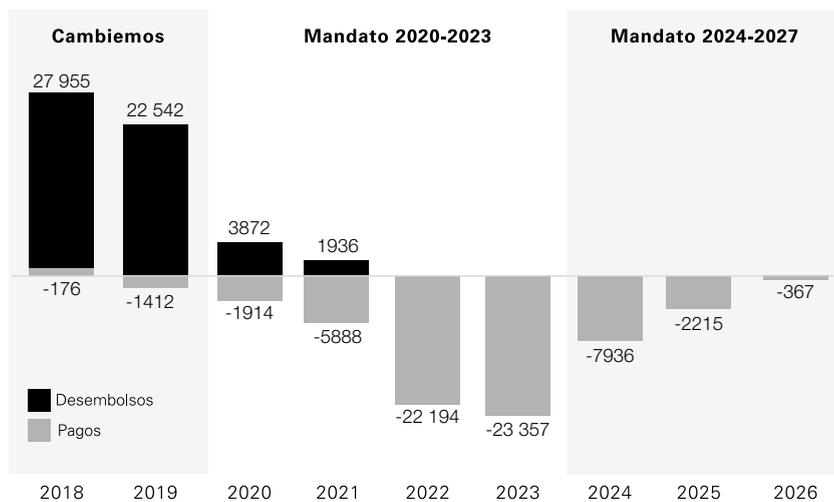
Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Banco Central de la República Argentina.

¿Cuál es la causalidad de estos indicadores? ¿El aumento del déficit público provocó el aumento de la base monetaria y esa es la causa de la inflación? ¿Es la falta de dólares proveniente de una estructura produc-

tiva desequilibrada y la consecuente variación del tipo de cambio que se traslada a precios? El análisis de la correlación entre variables merece un análisis mucho más profundo del aquí concedido. Por ejemplo, podría describirse cuáles fueron las formas de financiar el déficit público y cómo cambiaron su composición, cómo cambió el patrón de acumulación en estos años con liberalización del movimiento de capitales, cómo fueron planteadas y llevadas a cabo las políticas y metas antiinflacionarias, cómo evolucionó el endeudamiento externo y las reservas internacionales, entre otros temas.

Lo cierto es que el gobierno que asumió en diciembre de 2019 debió enfrentarse no solo a altas tasas de inflación, sino también a una dinámica de pérdida de reservas. En relación con la deuda contraída con el FMI, entre 2020 y 2023 deberán devolverse más de 50 000 millones de dólares de deuda externa, como puede verse en la figura 1.11. A eso se suman los vencimientos de deuda privada emitida por el gobierno precedente.

Figura 1.11. Flujo de fondos Programa FMI (en millones de dólares)



Fuente: ITE, Fundación Germán Abdala.

Además de la tendencia de las variables financieras, el escenario social se vio convulsionado por la pandemia global que estalló en nuestro país en marzo de 2020 y que profundizó los índices de desempleo, pobreza y pérdida del salario real. Como se ha puesto de manifiesto en este

capítulo, le cabe al gobierno dictar la política económica y establecer qué variables deben abordarse para mejorar la estabilidad económica y social de la Argentina.

Bibliografía

Smith, A. (1987), *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México, FCE.