

ÍNDICE

PRESENTACIÓN		11
INTRODUCCIÓN		13
PRIMERA PARTE		
FELIPE SERRANO PENSAMIENTO POST-KEYNESIANO Y PENSAMIENTO MARXISTA		19
ALICIA GIRÓN PODER Y MONEDA: DISCUSIÓN INCONCLUSA		29
ALAIN PARGUEZ MONEDA Y CAPITALISMO: LA TEORÍA GENERAL DEL CIRCUITO		45

SEGUNDA PARTE

GREGORIO VIDAL

HETERODOXIA Y DESARROLLO: ELEMENTOS
PARA CONSTRUIR UNA ALTERNATIVA AL SUBDESARROLLO
EN TIEMPOS DE GLOBALIZACIÓN

| 61

JULIO GAMERO REQUENA

POLÍTICAS SOCIALES POST-KEYNESIANAS
DESPUÉS DEL AJUSTE: ¿QUÉ MODELO?

| 85

PIERRE SALAMA

DEUDAS Y DEPENDENCIA FINANCIERA
DEL ESTADO EN AMÉRICA LATINA

| 101

INTRODUCCIÓN

EL TÍTULO DEL PRESENTE LIBRO, *Confrontaciones monetarias: marxistas y post-keynesianos en América Latina*, responde a uno de los temas prioritarios en el debate del análisis del desarrollo de la sociedad contemporánea. En el marco del pensamiento crítico, el debate del estudio del dinero es prioritario. Esto es así porque, durante las tres últimas décadas, el laboratorio de las apreciaciones teóricas en torno al papel del dinero en los circuitos económicos de la producción ha servido, desde la óptica dominante, a lograr una transferencia cuantiosa de plusvalía de los países hacia los corporativos financieros. A tal grado, que se realizaron reformas económicas en aras de transferir el dinero no pagado a los centros de poder y con ello a los conglomerados globales. No sólo esto, sino que se impuso en países como Argentina, Ecuador y algunos centroamericanos la moneda hegemónica del imperio. Esto no sólo desestructuró la economía y la sociedad sino que en muchos países se perdió el eje de riqueza de la sociedad. Se perdieron los sistemas financieros nacionales y, con ello, se perdió la función de los bancos centrales, la creación del dinero.

En el análisis del desarrollo de la sociedad contemporánea, el estudio del dinero cobra vida a partir de su creación. Toda economía monetaria tiene como eje central el dinero. Por tanto, la apreciación teórico metodológica que existe sobre la moneda, el desarrollo y el financiamiento, manifestada en dos vertientes, desde la posguerra hasta

el día de hoy, nos invita a la profundización de su estudio. Por un lado, la hegemonía de la teoría neoclásica donde las decisiones de los hombres, en un espacio social, son tomadas por el mercado. Por el otro, el Estado como responsable de la creación del dinero para generar empleo e inducir el proceso de producción.

La aceptación de una economía monetaria de la producción, donde la moneda responde a las necesidades del intercambio, resultado del circuito productivo, enmarca el debate actual de los marxistas y post-keynesianos. La aceptación, por tanto, de la endogeneidad del dinero será *ceteris paribus* punto central de confrontación entre los monetaristas y los post-keynesianos. Es decir, la polémica de políticas monetarias ortodoxas y contraccionistas que han generado el drama de América Latina durante las últimas décadas.

Las políticas keynesianas sentaron las bases del período estabilizador previo a las políticas monetaristas. El desarrollo posterior a la Segunda Guerra Mundial generó economías con crecimiento económico; no sólo se presentaron crecimientos económicos en países como Argentina, Brasil y México. A ello se agregó el discurso “desarrollista” de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) que generó un financiamiento al desarrollo y, con ello, crecimiento económico hasta el inicio de la década de los sesenta. Las economías llevaron a cabo el proceso de sustitución de importaciones y el despegue de una industria protegida por el propio Estado nacional. A la creación de una demanda agregada se sumó también la de una clase media capaz de dirigir un crecimiento con distribución del ingreso. Crecimiento y desarrollo que se vieron truncados y cancelados para implantar un modelo de exportación de capitales hacia los deudores, acompañado de planes de estabilización que eliminaron los proyectos de construcción nacional apoyados, en parte, por las propias burguesías nacionales.

La revolución monetaria encabezada por los *Chicago Boys* dañó a más de una generación de los países latinoamericanos. Friedman mencionaba que el dinero era neutral y caía desde un helicóptero para el intercambio de las mercancías. En tanto, Keynes mencionaba que el dinero es una unidad de cuenta y como tal, es decir, como dinero-crédito lo crea el Estado para incentivar la producción y el empleo. Dicho debate se encuentra plasmado en la obra *El Tratado del Dinero* de Keynes (1965) y *La Teoría Cuantitativa* de Friedman (1956).

Hoy, la confrontación entre los monetaristas y un pensamiento alternativo tiene un punto en común: el debate en torno a la moneda como unidad de intercambio y al dinero como unidad de crédito. Parten justo de concepciones diferentes en torno a la moneda y el dinero. El financiamiento del desarrollo y el impacto en la región latinoamericana han sido el laboratorio de los monetaristas. Por ello, creemos que los puntos de encuentro entre marxistas y post-keynesianos son fundamentales en

la construcción de un pensamiento alternativo que pueda ofrecer la reflexión en torno a lograr en América Latina sociedades y naciones libres de la pobreza, la desnutrición y el hambre. Sociedades cuyas políticas públicas otorguen empleos y devuelvan la dignidad a sus habitantes.

Este libro se divide en dos partes. En la primera parte, pretendemos hacer la reflexión teórica entre marxistas y post-keynesianos. En la segunda, desde una visión heterodoxa, analizamos la problemática de América Latina.

En la primera parte se encuentra el artículo de Felipe Serrano “Pensamiento post-keynesiano y pensamiento marxista” que nos introduce a los rasgos del pensamiento marxista y la teoría post-keynesiana en un diálogo muy enriquecedor. El autor realiza una abstracción que se centra en un punto muy concreto: el origen y la naturaleza de los desequilibrios económicos. Su objetivo, por tanto, no es realizar un repaso exhaustivo de las señas de identidad de cada paradigma –y por extensión de lo que los separa– tanto desde una perspectiva metodológica como analítica. La teoría económica dominante se caracteriza por su compromiso con el equilibrio económico, mientras que la teoría post-keynesiana y la teoría marxista se ocupan de destacar justamente lo contrario, esto es, la naturaleza inestable del proceso económico.

En “Poder y moneda: discusión inconclusa”, artículo de mi autoría, se realiza un breve recuento del pensamiento económico en torno a la concepción de la moneda. Se enfatiza en la moneda como medio de intercambio y de acumulación, se intenta hacer un boceto desde Adam Smith y Karl Marx, hasta los pilares de la teoría cuantitativa del dinero. Hay un acercamiento al *chartalism*, “chartalismo”, es decir, la moneda como una creación del Estado. Se presentan las apreciaciones de los post-keynesianos en torno a la moneda, y se hace una recapitulación de los máximos exponentes en torno a la apreciación del dinero como medio de intercambio y como unidad de cuenta. Estas apreciaciones han sido primordialmente esenciales en el tipo de políticas aplicadas durante el último siglo de la economía a nivel internacional. La moneda es, por tanto, un ejercicio del poder en la sociedad.

Alain Parguez, en el trabajo “Moneda y capitalismo: la teoría general del circuito”, cuya traducción del francés al español la realizó Marcia Solorza, toca la esencialidad del dinero. Es decir, la fortaleza radica en ignorar el mito del trueque para definir el dinero, para relacionar a la realidad fundamental de la economía con su modo de producción. Esto comprende unir las instituciones que rigen la producción y su distribución entre el consumo y la acumulación. Una economía es, o no, monetaria dependiendo de si el dinero es, o no, la condición de existencia de su modo de producción; este es el principio de esencialidad.

En la segunda parte del libro, Gregorio Vidal ha preparado “Heterodoxia y desarrollo: elementos para construir una alternativa al sub-

desarrollo en tiempos de globalización”. El autor explica cómo los resultados para la economía mundial no han sido los mejores. Es en este contexto que se considera necesario discutir las ideas sobre desarrollo. La tesis principal que se argumenta en el texto, fincada en diversas escuelas económicas heterodoxas, es que el desarrollo no es un resultado de la acción de los mercados. La experiencia histórica es contundente: en ningún caso lo ha sido. Pero también, el capitalismo es intrínsecamente inestable, y abandonar todo a la acción de la acumulación es permitir que prospere la desigualdad social y, en cierto punto, se limiten las capacidades de crecimiento económico.

Reconocer tan solo los derechos vinculados a la acumulación de capital, en particular a los actores sociales en que se expresa el capital financiero, es desconocer e incluso negar derechos de muchos otros actores sociales, lo que resulta insostenible en gran cantidad de países y, en general, en un mundo en el cual se reivindica sin limitación alguna la democracia. Dicho de otro modo, todos somos ciudadanos y todos tenemos derechos políticos, sociales y económicos reconocidos en la organización social y contamos con instituciones creadas para hacer posible su realización. En el caso de los países de América Latina y el Caribe, reconocer los derechos políticos, sociales y económicos de un amplio y diverso grupo de actores sociales implica efectuar la tarea del desarrollo y sólo considerando el conjunto de estos derechos es que la democracia se realiza. Sobre estos temas se argumenta en las páginas siguientes.

“Políticas sociales post-keynesianas. Después del ajuste: ¿qué modelo?” de Julio Gamero Requena se refiere al marco del nuevo paradigma emergente con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial y al dominio del pensamiento keynesiano. El bienestar empieza a ser entendido de una forma más compleja, ya no se concibe, tan sólo, como resultante del crecimiento económico. Se legitima la intervención del Estado a través de políticas redistributivas, es decir, políticas sociales. En este sentido, las políticas sociales, tienen en su origen, el sello keynesiano. El concepto de desarrollo como tal ha tenido una construcción relativamente reciente. Se genera en el marco de los llamados Estados de Bienestar que emergen con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, en el marco de la posguerra. Hasta antes del surgimiento de ese paradigma, el enfoque dominante, que más tarde lo estilizaría el economista Simon Kuznets, es que el crecimiento económico bastaba para disminuir la desigualdad de la sociedad. Al final de su texto, el autor hace un recuento de dichas políticas residuales en el Perú.

Pierre Salama, en su artículo “América Latina: repensando la dependencia financiera”, traducido por Marcia Solorza, habla sobre la naturaleza de las crisis financieras y sus diferencias entre las de los años ochenta y los noventa. Las primeras se explican esencialmente por la amplitud del servicio de la deuda externa y la obligación de los

países de financiarlo a partir de sus propios recursos. Las segundas, se originaron por la extremadamente fuerte liberalización financiera externa. En los dos casos, el desarrollo financiero concierne fundamentalmente al Estado, al ser particularmente diferentes los regímenes de crecimiento de los años ochenta y noventa. Con mayor precisión, la relación financiera-Estado es diferente, en numerosos aspectos, aquellos que privilegian los empresarios al analizar los efectos de las finanzas y de la financiarización sobre sus funciones de inversión. La aproximación de Minsky, opuesta al precio de oferta de bienes de inversión, en la que intervienen la tasa de rentabilidad (de *mark up* para una interpretación kaleckiana) y el precio de demanda, y donde juega la tasa de interés, no es más pertinente, a pesar de la riqueza y la originalidad del análisis. Solamente porque en América Latina el financiamiento por el crédito es relativamente más débil que en los países desarrollados, pero sobre todo porque la debilidad de la tasa de formación bruta de capital se explica, en primer término, por el comportamiento frecuentemente rentista de los empresarios, comportamiento ligado a una estructura de ganancias particularmente diferente, seguida de las oportunidades frecuentes de operar arbitrajes a favor de inversiones en portafolio en razón de tasas de interés especialmente atractivas en bonos del tesoro emitidos por el gobierno. Estos dos factores actúan en el mismo sentido y limitan la inversión a una tasa particularmente débil, sobre todo si se los compara con los que operan en las economías asiáticas.

Finalmente, este libro es fruto de una mesa redonda propuesta por el Comité Directivo de Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO) en la Asamblea General llevada a cabo en La Habana, Cuba, en octubre de 2003. La petición de los trabajos por parte del Secretario Ejecutivo de CLACSO pudo articular un debate indispensable en la actualidad latinoamericana e impensable tan sólo hace algunos años.

El esfuerzo de los participantes y de otros autores que no participaron en esa reunión pero que con sus contribuciones permiten una mayor profundización y reflexión de las ideas fue, en conjunto, grandioso. Se agradece la ayuda de los becarios Blanca Pedroza, Verónica López Nájera y Aderak Quintana del proyecto “Macroeconomía y estabilidad de las transiciones financieras” de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la UNAM.

Quedan pues en las manos de los lectores la inquietud en busca de una América Latina cuya riqueza natural pertenezca a todos sus habitantes, la lucha por el rescate de su soberanía monetaria y del intercambio de sus mercancías, y la distribución de la ganancia para lograr el bienestar social y la equidad entre los géneros.

FELIPE SERRANO*

PENSAMIENTO POST-KEYNESIANO Y PENSAMIENTO MARXISTA

TAL VEZ RESULTE CONVENIENTE empezar delimitando qué entendemos por pensamiento post-keynesiano y pensamiento marxista. Al proceder de esta manera quedarán fijados, al menos por lo que a mi intervención se refiere, los parámetros entre los que me moveré para realizar una reflexión comparativa entre ambas escuelas de pensamiento.

La reflexión que se pretende, por otra parte, se centra en un punto muy concreto: el origen y la naturaleza de los desequilibrios económicos. Mi objetivo, por tanto, no es realizar un repaso exhaustivo de las señas de identidad de cada paradigma –y por extensión de lo que los separa– tanto desde una perspectiva metodológica como analítica. La teoría económica dominante se caracteriza por su compromiso con el equilibrio económico, mientras que la teoría post-keynesiana y la teoría marxista se ocupan de destacar justamente lo contrario, esto es: la naturaleza inestable del proceso económico. Entendiendo que el diálogo entre ambos paradigmas puede resultar más fructífero avanzando en la comprensión de lo que los une de una manera más clara y que, además, es también lo que más claramente los diferencia del paradigma neoclásico.

* Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad del País Vasco, España. Catedrático y director del Departamento de Economía Aplicada en asignaturas de política coyuntural y política macroeconómica de la misma universidad.

ALGUNOS RASGOS DE LA TEORÍA POST-KEYNESIANA

Los economistas que se reclaman como pertenecientes al paradigma post-keynesiano han tendido a identificarse recurriendo a una doble vía (Arestis, 1996: 11-35). Por un lado, reaccionando de manera crítica a la corriente de pensamiento dominante que, una vez rota la síntesis neoclásica, se ha movido desde la conocida como Nueva Macroeconomía Clásica hacia posiciones analíticas englobadas bajo el rótulo genérico de Nueva Economía Keynesiana. En segundo lugar, tratando de construir una teoría positiva que tiene por objetivo último completar la inacabada revolución intelectual iniciada por Keynes. Ambas líneas de reflexión se complementan, ya que una parte de la crítica a la teoría neoclásica arranca precisamente de las ideas centrales que Keynes desarrolló en la Teoría General. Dado el objetivo último que se persigue en esta intervención, la primera de las líneas, esto es, la exposición de los principales puntos de desacuerdo que mantienen con la teoría neoclásica, no ocupará mi atención.

Pues bien, dicha teoría tiene como eje central el principio de la demanda efectiva. Situar este principio en el centro del análisis significa aceptar que en las economías de mercado existe escasez de demanda más que escasez de oferta, sin que necesariamente esto signifique que las modernas economías de mercado no puedan enfrentarse a problemas de oferta. Conviene señalar que el período temporal con el que se trabaja es el corto plazo, período en el que se supone que las condiciones estructurales que determinan la oferta (tecnología, capacidad de producción, etc.) están dadas y son relativamente estables.

La diferencia, por tanto, entre la teoría macro post-keynesiana y la teoría macro neoclásica radica en el protagonismo que se concede a la función de demanda agregada. Para los autores post-keynesianos, el origen de los problemas económicos en el corto plazo se sitúa en la insuficiencia de la demanda inducida por unas expectativas de los agentes que, siendo estables, no generan la demanda suficiente para garantizar el pleno empleo. Este resultado puede producirse incluso con perfecta flexibilidad de precios y salarios. Este último punto es importante, ya que una de las mayores diferencias que existe entre la Nueva Economía Keynesiana y la Teoría Post-keynesiana se encuentra precisamente aquí. Para los newkeynesians la demanda puede ser un foco potencial de tensiones sólo cuando existen rigideces en los mercados de factores o de productos. Para los post-keynesianos, sin embargo, el problema no radica en supuestas imperfecciones de los mercados, sino en la ausencia de información perfecta en los términos recogidos por la hipótesis de expectativas racionales.

En torno a este principio de la demanda efectiva han ido convergiendo diferentes tradiciones de pensamiento económico que pueden

agruparse en tres grandes corrientes. La primera corriente conecta el estudio de la demanda efectiva con los problemas de información y, más concretamente, con la existencia de incertidumbre y con el proceso de formación de expectativas. La naturaleza endógena de la oferta monetaria, otro de los rasgos distintivos de la economía post-keynesiana, tiene aquí una primera fundamentación teórica. Esta primera corriente aparece conectada con los trabajos de los economistas post-keynesianos norteamericanos y, de manera especial, con los trabajos de Paul Davidson.

Desde una perspectiva dinámica, esta primera corriente aporta a la teoría post-keynesiana algunas claves metodológicas fundamentales. El proceso económico, en el largo plazo, no es un proceso estacionario, sino un proceso evolutivo. Cada estadio es, por tanto, un resultado contingente de las acciones individuales, de tal manera que nos vemos obligados a trabajar, en el largo plazo, con tiempo histórico antes que con tiempo lógico. Sobre los procedimientos para dominar el tiempo histórico y lograr estabilidad en las relaciones causales entre las variables en el corto plazo, volveremos más adelante.

La segunda corriente proviene de los trabajos de Kalecki y Joan Robinson y, sin duda, puede considerarse como la más próxima a la tradición marxista. Esta corriente aporta al pensamiento post-keynesiano el concepto de clase marxista, así como la naturaleza conflictiva de las relaciones sociales. La demanda, sobre todo la demanda de consumo, está condicionada por una distribución de la renta fruto del conflicto. Los fallos de demanda, en un punto del tiempo, por tanto, son imputables de manera especial a la demanda de inversión. Este componente, o lo que es lo mismo, las expectativas futuras de beneficio, que son las que determinan la demanda presente de inversión, es la variable central para explicar las crisis en las economías de mercado. La naturaleza endógena de la oferta monetaria también arranca de esta tradición que, a su vez, está conectada con el circuito del capital descrito por Marx (D-M-D').

Esta segunda corriente también tiene en cuenta el protagonismo central de las expectativas futuras en la conformación de las decisiones presentes. Frente a la corriente anterior, al enfatizar el papel estratégico de la inversión en la función de demanda agregada, conecta el corto y el largo plazo de una manera más clara, dotando así al pensamiento post-keynesiano de una dimensión dinámica que está más oscurecida en la corriente norteamericana.

La tercera tradición que converge bajo el paraguas genérico del pensamiento post-keynesiano es la que proviene de los trabajos conectados con el pensamiento institucional, especialmente con lo que se conoce como "viejo institucionalismo". Su mayor aportación ha consistido en suministrar elementos de reflexión para comprender la importancia que tienen las instituciones en las economías de mercado. Esto ha posibilitado, por un lado, el desarrollo incipiente de una teoría microeco-

nómica post-keynesiana y, sobre todo, ha proporcionado bases para el establecimiento de una visión dinámica y evolutiva del capitalismo.

La teoría institucionalista ha suministrado los elementos de reflexión necesarios para comprender cómo se puede dominar el tiempo histórico hasta convertirlo en tiempo lógico. La estabilidad de las expectativas que induce el entramado institucional genera relaciones causales entre las variables que son susceptibles de ser tratadas como relaciones lógicas y, por tanto, pueden ser formalizadas y, lo que es más importante, se abre el campo analítico para la predicción.

Conviene apuntar, para evitar malentendidos, que las instituciones no pueden ser entendidas en términos funcionales, esto es, como restauradoras del equilibrio económico, tal como proponen algunos autores adscritos a la Nueva Teoría Institucional. La estabilidad de las expectativas que inducen no es sinónimo de equilibrio. Estabilizar las relaciones causales entre las variables no elimina la posibilidad de que aparezcan desequilibrios. La Teoría General, de hecho, se basa precisamente en esto: la estabilidad de las expectativas puede situar a la economía en puntos de desequilibrio, haciendo necesarias intervenciones de política económica para llevar a la economía hacia el punto de pleno empleo.

La naturaleza conflictiva de las relaciones sociales, por otra parte, recorren su proceso de gestación y desarrollo, de tal forma que aunque temporalmente puedan contribuir a estabilizar expectativas en el largo plazo, la incertidumbre sigue estando presente. El proceso económico es de naturaleza evolutiva.

Podríamos sintetizar todas estas aportaciones de la siguiente manera:

El pensamiento post-keynesiano se ocupa de comprender cómo se determina la demanda efectiva –en un momento determinado– en un mundo plagado de incertidumbre y en el que las instituciones contribuyen a estabilizar en el corto plazo las expectativas por el procedimiento de suministrar información a los agentes actuantes. Si introducimos la variable temporal en toda su dimensión, esto es, con tiempo histórico, el problema seguiría siendo el mismo salvo, lo que es importante, incorporando en el análisis los efectos que las alteraciones de las expectativas a corto plazo tienen sobre la estabilidad en el largo. De igual manera, también habría que introducir las transformaciones que puedan tener en las expectativas del corto plazo modificaciones en el entramado institucional inducidas por el conflicto de clases que recorre a la relación social capitalista.

ALGUNOS RASGOS DEL PENSAMIENTO MARXISTA

En mi opinión, el objetivo central del pensamiento marxista es, desde la perspectiva analítica, comprender cómo se reproduce bajo el modo

de producción capitalista la relación de dominación de clases. Desde una perspectiva militante, su objetivo no es otro que la denuncia de dicha relación, así como una apuesta permanente por su superación. Pero dejemos esta segunda línea para concentrarnos en la primera. Dos rasgos ocuparán nuestra atención. En primer lugar, algunas pinceladas relacionadas con el origen de las crisis en el modo de producción capitalista y, en segundo lugar, el acentuado sesgo evolutivo que siempre ha tenido la teoría marxista.

La reproducción de la relación social capitalista, tal como la describe Marx en *El Capital*, es un único proceso que consta de dos momentos: el momento de producción del plusvalor y el momento de la realización. En el Libro Primero de *El Capital* se ocupa de estudiar el primero de estos momentos, mientras que en el Libro Segundo aborda la reflexión sobre la circulación de las mercancías. El Libro Tercero, sin embargo, será el que reclame mi atención en esta intervención, ya que es en este libro cuando Marx aborda el estudio de las “formas concretas que surgen del proceso de movimiento del capital, considerado en su conjunto”. Es en este Libro Tercero, por tanto, cuando Marx intenta explicar el funcionamiento agregado del proceso económico. La teoría marxista de la crisis necesariamente tiene que arrancar, entonces, de las consideraciones vertidas por Marx en esta parte de su obra.

Pues bien, podría decirse que Marx es perfectamente consciente de que los dos momentos que componen el proceso de producción del capital pueden ser fuente potencial de contradicciones para la reproducción de la relación social capitalista. Hay una cita en el Libro Tercero que siempre me ha llamado poderosamente la atención y cuya toma en consideración permite comprender algunas de las derivas más significativas que se produjeron en el marxismo de los años setenta y principios de los ochenta. La cita a la que me refiero es la siguiente:

Las condiciones de la explotación directa y las de su realización no son idénticas. Divergen no sólo en cuanto a tiempo y lugar, sino también conceptualmente. Unas sólo están limitadas por la fuerza productiva de la sociedad, mientras que las otras sólo lo están por la proporcionalidad entre los diversos ramos de la producción y por la capacidad de consumo de la sociedad. Pero esta capacidad no está determinada por la fuerza absoluta de producción ni por la capacidad absoluta de consumo, sino por la capacidad de consumo sobre la base de relaciones antagónicas de distribución (Marx, 1976: 313).

Si transcribimos en términos de teoría económica moderna lo que Marx plantea en esta cita, podríamos decir que los desequilibrios en el sistema pueden tener un origen tanto de demanda (fallos en la realización del plusvalor) como de oferta (incapacidad para extraer el plusvalor necesario).

El trabajo de Baran y Sweezy, *El capital monopolista* (1974), es un ejemplo paradigmático de una corriente del pensamiento marxista que a finales de los años sesenta y principios de los setenta centra su atención en los problemas de realización del plusvalor como origen de las crisis en el capitalismo o, al menos, en el capitalismo de tipo monopolista. El recurso al Estado como consumidor de bienes se presenta como el antídoto para evitar la aparición de la crisis, a la que la teoría marxista considera como endémica al modo de producción capitalista.

En el otro extremo podrían situarse los trabajos de Boccara sobre el Capitalismo Monopolista de Estado. Para este autor, la crisis sigue teniendo su origen en el proceso de producción del plusvalor; y el antídoto, que también se encuentra en el Estado, se explica a través de la desvalorización del capital que proporcionan los procesos de nacionalización del capital.

Hay un segundo rasgo de la teoría económica marxista que quiero resaltar, tanto por su relevancia analítica como por la importancia que ha llegado a tener en otros ámbitos de reflexión no estrictamente económicos. Me estoy refiriendo al carácter dinámico que recorre a dicha teoría en su análisis del proceso de producción del capital. Probablemente ha sido la corriente de pensamiento que antes supo darse cuenta de la naturaleza no estacionaria del proceso económico, esto es, de las transformaciones cualitativas que caracterizan a las economías de mercado. A pesar de haber percibido de una manera relativamente temprana dicha naturaleza, hasta hace poco tiempo atrás no había sido capaz de teorizar de una manera satisfactoria el por qué de esas transformaciones. Hasta la publicación de los trabajos del profesor De Bernis (1983) sobre la teoría de la regulación, el pensamiento marxista se había ocupado preferentemente de describir los rasgos diferenciales de cada una de las etapas históricas de desarrollo del capitalismo, pero sin ocuparse de comprender las causas del paso de un estadio a otro.

La Teoría de las Crisis elaborada por el profesor De Bernis, y de manera más general su Teoría de la Regulación, incorpora en el pensamiento marxista la importancia del entramado institucional. No quiero decir con esto que la teoría marxista anterior no se haya ocupado de destacar la importancia de dicho entramado, más bien lo que pretendo señalar es la existencia de una importante ruptura en su tratamiento analítico: se pasa de un análisis basado en las relaciones de tipo funcional a un análisis basado en el conflicto y, por tanto, en las potenciales contradicciones que dicho conflicto puede incorporar; a través del diseño institucional, en el proceso de reproducción del capital. El tratamiento analítico de la actividad del Estado, por ejemplo, cambia, de esta manera, radicalmente. No se cuestiona el carácter de clase del Estado capitalista, lo que se apunta es su potencial carácter contradictorio.

EL DIÁLOGO POSIBLE

Por lo expuesto hasta el momento, tanto un paradigma de pensamiento como otro han evolucionado en direcciones paralelas y, al mismo tiempo, mantenido sus rasgos distintivos.

El primer nexo entre ambos, al menos en mi opinión, es su consideración del sistema capitalista como un sistema caracterizado por la inestabilidad. Este rasgo aleja a estos dos paradigmas de la tesis dominante de la economía neoclásica, esto es, la tendencia natural del sistema para “viajar” hacia el equilibrio ante cualquier perturbación que pueda producirse. El “equilibrio”, podríamos decir, es para marxistas y keynesianos un estado posible, pero no el estado natural del sistema. Pero incluso, como estado posible es de naturaleza contradictoria, ya que en su interior lleva el germen de la crisis. Lo que nos acerca al segundo rasgo que quiero destacar.

Las fuentes de esta inestabilidad del sistema, además, son, para ambas escuelas de pensamiento, de naturaleza endógena. Este aspecto también los aleja del tratamiento analítico neoclásico. Para los economistas que se reclaman como pertenecientes a este paradigma, el estado natural del sistema es el equilibrio y sólo causas exógenas pueden alejarlo temporalmente de esta situación de equilibrio a la que, sin embargo, volverá por sus propias fuerzas. La teoría económica neokeynesiana, frente a la nueva macroeconomía clásica, entiende que, en el corto plazo, los desequilibrios pueden necesitar de correcciones externas a través de la política monetaria, pero, en el largo plazo, la economía tiende al equilibrio de manera natural.

El reconocimiento de la naturaleza evolutiva del capitalismo, por otro lado, ha obligado a marxistas y post-keynesianos a aproximarse hacia la teoría institucional para tratar con el complejo problema del tiempo histórico. Probablemente, este acercamiento haya sido más intenso en el pensamiento post-keynesiano, por su interés en seguir construyendo una teoría económica en la que el tiempo lógico sigue teniendo protagonismo. La teoría de Keynes, de hecho, es una teoría del corto plazo, es decir, puede trabajar con relaciones causales entre las variables porque está suponiendo que el entramado institucional (entendido este en sentido amplio como para incorporar el estado de la técnica) es estable. Mejor podríamos decir que las expectativas a largo plazo sobre dicho entramado son estables. Como señala Dow (1998), la estructura de tiempo lógico proporciona un análisis general de las fuerzas causales. El tiempo histórico modifica las relaciones causales de los procesos en contextos históricos, enfatizando la prevalencia de los factores institucionales y de la incertidumbre y sus consecuencias.

Para la teoría marxista, este acercamiento responde a otros objetivos. Su interés es comprender cómo se reproduce la relación social

capitalista y no tanto corregir los fallos que puedan producirse en el proceso de reproducción del capital. La incorporación de las variables institucionales, por tanto, permite enriquecer su perspectiva analítica, pero no resulta indispensable para lidiar en el corto plazo con los problemas a los que puedan enfrentarse las economías de mercado.

Esta es una de las razones fundamentales, la vocación intervencionista en el corto plazo para corregir los desequilibrios económicos, por la que los post-keynesianos han mantenido, y siguen manteniendo, un debate más intenso con las corrientes dominantes del pensamiento económico neoclásico que con la teoría marxista.

El análisis institucional que recorre a ambas escuelas de pensamiento es, por otra parte, sustancialmente distinto del aportado a la teoría neoclásica por la Nueva Economía Institucional (Williamson, 2000). Para los autores que se reclaman como pertenecientes a esta nueva corriente institucional, las instituciones operan, fundamentalmente, como una restricción que elimina los problemas de información asimétrica a los que se enfrentan los agentes, permitiéndoles de esta manera optimizar sus decisiones económicas a través del mercado. El enfoque atomista de la sociedad se mantiene, por tanto, intacto.

Por el contrario, tanto la teoría marxista como la teoría post-keynesiana se sienten más próximas a las ideas aportadas por el viejo institucionalismo (Rutherford, 1994), en el que domina una visión orgánica de la sociedad. Las instituciones no implican solamente restricciones, sino que también influyen en la propia definición de objetivos que realizan los individuos, así como en la manera de interpretar y seleccionar la información. Aspectos tales como la ideología, las costumbres, las tradiciones y las normas éticas y sociales no sólo no son ignorados, sino que son llevados al mismo centro de la reflexión, ya que el comportamiento de los individuos, entiende este viejo institucionalismo, no puede ser entendido sin tener presente los valores dominantes en cada sociedad.

Tanto la teoría post-keynesiana como el pensamiento marxista reconocen, por otra parte, la autonomía de la función de demanda, por oposición al pensamiento clásico y neoclásico. La oferta, por tanto, no crea su propia demanda, ni en el corto ni en largo plazo. El pensamiento post-keynesiano hace de esta variable su razón de ser. La teoría marxista, sin embargo, más preocupada por el largo plazo, focaliza su atención en el proceso de producción del plusvalor. El problema central de las economías de mercado a largo plazo es la incapacidad de seguir extrayendo el plusvalor suficiente. Las crisis, las grandes crisis de regulación, están siempre originadas por una caída en la tasa de ganancia. Las crisis de regulación son, por tanto, crisis de recomposición, sobre bases históricas diferentes, de la tasa de ganancia.

¿Son radicalmente incompatibles ambos enfoques de la crisis? En mi opinión, no. La explicación proporcionada por la teoría marxista sobre las crisis es compatible con los análisis post-keynesianos de carestía de la demanda. Para esta corriente de pensamiento, la obtención de beneficio también es la base de la inversión capitalista, componente fundamental de la demanda agregada. Si no existen expectativas de beneficio, los empresarios no invertirán o, en términos marxistas, no se iniciará el ciclo del capital avanzando dinero. En el corto plazo, la inversión depende de la estabilidad de determinados parámetros a largo plazo. Si el estado de la técnica es compatible con la obtención del beneficio deseado, el circuito del capital se iniciará con volumen suficiente, en caso contrario nos encontraremos en presencia de desempleo.

Si volvemos a la cita de Marx, podríamos decir que el proceso de realización del plusvalor es la fuente de contradicción en el corto plazo (dada una fuerza productiva de la sociedad), mientras que el proceso de producción del plusvalor es el problema a largo plazo. Dicho en otros términos, la disponibilidad de una fuerza productiva compatible con la obtención del beneficio deseado es el problema al que se enfrenta el capitalismo en el largo plazo. Las expectativas de beneficio a corto y largo plazo están plenamente interrelacionadas (Kregel, 1975). La compatibilidad entre ambas teorías de la crisis posiblemente pasa por incidir más, al menos en el pensamiento post-keynesiano, en la importancia de la asimetría en la distribución de la renta que se genera a partir de una relación desigual entre trabajadores y empresarios. El conflicto por el reparto de la renta es lo que contribuye de manera más directa a la alteración de las expectativas de beneficio y, por esta vía, a las crisis económicas. Este es el punto central que, en mi opinión, más potencia tiene para explicar la naturaleza endógena de las crisis en el capitalismo. La moneda o las instituciones financieras, sin duda, pueden contribuir a amplificar la crisis, pero no pueden explicar su origen. La moneda, en últimas instancia, y tal como señalaba Marx, también es expresión de una determinada relación de clase.

El diálogo entre ambas escuelas, por tanto, es factible. Al menos, el diálogo en el ámbito de la reflexión teórica o, más concretamente, el diálogo entre dos teorías económicas que tienen como objetivo común comprender el funcionamiento de las economías capitalistas. También es evidente que el sentido último de este conocimiento puede diferir. El objetivo final de Keynes, y también de los post-keynesianos, era comprender el funcionamiento del mercado para salvar al capitalismo de sí mismo. La praxis marxista pretende ir más lejos, ya que su objetivo último es superar el sistema capitalista. Pero este es un terreno de debate y de reflexión que supera los límites de esta intervención.

BIBLIOGRAFÍA

- ARESTIS, PHILIPPE 1996 "POST-KEYNESIAN ECONOMICS: TOWARDS COHERENCE" EN *Cambridge Journal of Economics*, N° 20.
- Baran, Paul y Sweezy, Paul 1974 *El capital monopolista* (México DF: Siglo XXI).
- De Bernis, Gerard 1983 "De quelques questions concernant la théorie des crises" en *Économies et Sociétés*, Série HS, N° 25.
- Dow, Sheila 1998 *The Methodology of Macroeconomic Thought* (London: Edward Elgar).
- Kregel, Jan 1975 "Economic methodology in the face of uncertainty: the modelling methods of Keynes and the post-Keynesians" en *Economic Journal*, N° 86.
- Marx, Karl 1976 *El Capital* (Madrid: Siglo XXI) Libro Tercero, Vol. 6.
- Rutherford, Malcom 1994 *Institutions in Economics* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Williamson, Oliver 2000 "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead" en *Journal of Economic Literature*, Vol. 38, N° 3.

ALICIA GIRÓN*

PODER Y MONEDA: DISCUSIÓN INCONCLUSA¹

*Este método de obtener dinero es la creación
de poder de compra por los bancos [...]
Se trata siempre no de transformar el poder
de compra que exista ya en posesión de alguno,
sino de la creación, de la nada, de nuevo poder de
compra –de la nada, aun si el contrato de crédito
por el cual se crea el nuevo poder adquisitivo, está
sostenido por valores que no son a su vez medios
circulantes– que se añade a la circulación existente*

Teoría del desenvolvimiento económico
Joseph A. Schumpeter

* Economista y doctora en Estudios Latinoamericanos por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Miembro del Comité Directivo de CLACSO. Profesora visitante en el Institute of Social Science de la Universidad de Tokio, Japón.

¹ Agradezco los comentarios de la Mtra. Alma Chapoy del Instituto de Investigaciones Económicas (IEE) y el apoyo de Roberto Guerra, responsable del Centro de Información y Documentación Biblioteca Mtro. Jesús Silva-Herzog. Este trabajo es parte del proyecto “Macroeconomía y estabilidad de las transiciones financieras” financiado por la Dirección General de Asuntos Académicos de la UNAM. Agradezco también a la becaria Blanca Pedroza por su invaluable ayuda en la construcción del presente estudio.

EN AMÉRICA LATINA se requiere una discusión más profunda en torno al poder monetario que tiene una economía que recibe empréstitos en una divisa no creada por la autoridad monetaria local. En este trabajo se parte de la visión post-keynesiana del dinero endógeno; es decir, el poder monetario de la autoridad central circunscribe el circuito productivo de la expansión capitalista en el país respectivo, y es el dinero-crédito el que caracteriza a una economía monetaria, independientemente del período histórico. Se afirma, por tanto, que la autoridad monetaria crea el equivalente general que permite no sólo el intercambio de las mercancías sino que otorga el crédito necesario para el circuito productivo. En las economías latinoamericanas, la autoridad no sólo no crea el dinero sino que recibe empréstitos en una moneda no creada por la autoridad central del país receptor, para insertarse en el circuito productivo internacional que sirve para comprar las mercancías de quien concede los empréstitos. Aunque la endogeneidad del dinero es el supuesto post-keynesiano del que partimos en economías monetarias como las latinoamericanas, el debate inconcluso se profundiza cuando el dinero otorgado en forma de empréstitos por países hegemónicos en el mercado internacional tiene que ser devuelto o pagado en una divisa no creada por la autoridad central del país que recibe el crédito. Esta discusión será la hipótesis que enmarcará el estudio del dinero en países como los latinoamericanos. El objeto de este artículo es esclarecer el doble circuito monetario existente entre la autoridad nacional que crea el equivalente general en el marco del circuito del dinero en su propio espacio productivo, y el circuito monetario en el nivel mundial donde circula el equivalente general dominante. Este circuito se caracteriza por los empréstitos otorgados a América Latina desde la conquista hasta nuestros días, en aras de un desarrollo con crecimiento económico. Este circuito implica la inserción de sectores nacionales en la economía internacional con el objeto de obtener divisas internacionales para completar el circuito monetario internacional. Este artículo recoge el recuento de algunos autores en torno a la concepción de la moneda desde diferentes puntos de vista acerca de la economía política, planteados en el artículo “La *Moneta*: un debate contemporáneo”² con el objeto de ampliar al debate sobre el poder y la moneda en economías donde impera la articulación de diferentes modos de producción capitalista (Cueva, 1975), siendo las economías monetarias el eje imperante.

MONEDA, PODER Y CONFIANZA

Retomando el epígrafe con el que se abre este trabajo, donde Schumpeter (1967: 83) menciona que la creación del dinero se basa en “la creación

2 Gran parte de la discusión que se plantea en este acápite corresponde a una ampliación del debate en torno a las apreciaciones de la moneda escritas en “La *Moneta*: un debate contemporáneo” (Girón, 2005: 127-143).

de poder de compra por parte de los bancos”, podríamos agregar que la moneda es el sustento del poder de los organismos bancarios en un acto de confianza. La creación del poder de compra por parte de los bancos es la creación del crédito. Justamente, debido a esto, es que los medios de circulación no proceden del ahorro. A la pregunta de Schumpeter (1967: 82) “¿de dónde vienen los medios necesarios de producción para la ejecución de nuevas combinaciones, si no los tiene el individuo interesado?”, él mismo señala que la respuesta más sencilla sería el ahorro social. Pero esto es falso; el mismo autor afirma:

La mayor parte de él [el ahorro social] no procede de la abstinencia (*thrift*) en su sentido estricto, esto es, de la abstención del consumo de parte de los ingresos regulares de cada sujeto económico, sino que consiste en fondos que son, a su vez, el resultado de innovaciones hechas con éxito y en las cuales reconoceremos más tarde la ganancia del empresario (Schumpeter, 1967: 82).

Esta idea de la creación del dinero de la nada por parte de los bancos, sin lugar a dudas, es retomada por Schumpeter de la obra de Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations* (Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones). Smith considera al dinero como un acto de confianza, al afirmar:

Existen diferentes clases de papel moneda, pero los billetes en circulación de los bancos y banqueros son los más conocidos y, por otra parte, los que mejor se acomodan a nuestro propósito. Tan pronto como los habitantes de un país llegan a depositar la confianza necesaria en el patrimonio, la probidad y la conducta de un banquero particular, hasta el punto de creer que siempre estará dispuesto a pagar a la vista cualquier pagaré suyo que le sea presentado, no importa en qué momento, esos efectos circularán lo mismo que si fueran monedas de oro y plata, en virtud de la confianza que inspiran (Smith, 2000: 256).

Este acto de confianza entre el banco y la sociedad es la base del dinero-crédito o dinero como unidad de cuenta. Es lo que posteriormente utilizará Marx para desarrollar su teoría de la transformación del dinero en cuanto dinero y al dinero en cuanto capital, cuya distinción sólo se da en la forma de circulación. Tomando en cuenta los ciclos:

Ecuación 1:

M-D-M y D-M-D

Las dos formas, primera y segunda, manifiestan el valor de uso permitido a través de la moneda como la mercancía para intercambiar diferentes mercancías. Se intercambian las mercancías porque la moneda es la expresión del valor de ellas; el trabajo humano implícito en ellas corresponde a la *forma dineraria*, el equivalente general. La moneda

permite el intercambio de las diferentes manifestaciones del valor de las mercancías expresadas en precios.

El segundo paso es la transformación del dinero a través de la producción en una cantidad mayor donde D' es igual a $D + d$. El proceso de producción capitalista ubica al dinero-crédito en el transcurso de la mutación de las mercancías y adquiere una ganancia representada en

$$\text{Ecuación 2:} \qquad D-M-D'$$

Dicha fórmula expresa la metamorfosis del capital: capital dinerario, capital productivo y capital mercantil.

En cada uno de los tres ciclos, el impulso motor es el acrecentamiento del valor, o sea $D-D'$; es esta la forma determinante del proceso en su conjunto (Marx, 1976: 677).

Tanto en Smith como en Marx existe la concepción del dinero como unidad de cuenta, como el dinero crediticio que permite la transformación de las mercancías para acrecentar la riqueza de la sociedad obteniendo un incremento de capital. Por tanto, el dinero, desde un principio, se crea de la nada tal como lo menciona Schumpeter. El proceso de producción se complementa con el proceso de circulación donde se realiza la valorización del capital con la plusvalía. Posteriormente, la ganancia vuelve a iniciar el ciclo $D-M-D'$.

Las proposiciones expuestas por Adam Smith y Marx en torno a la creación del dinero-crédito y el papel de los bancos son totalmente claras. Por tanto, estos autores establecieron los lineamientos para poder entender el dinero-crédito como la base para la ampliación de los círculos productivos en el proceso de acumulación de capital. Menger³, Jevons⁴ y Walras⁵ profundizan los conceptos del dinero en el intercambio de mercancías, cuya corriente será fundamental en autores como Irving Fisher y Milton Friedman.

La teoría del dinero y la moneda son parte de la discusión de finales del siglo XIX y principios del XX. Este debate define dos corrientes:

3 Karl Menger, en "On the Origin of Money" (1892: 239-255), ubica a la moneda como medio de intercambio y de valor; y es reconocida por la sociedad y el Estado para garantizar las operaciones comerciales. En el punto IX del mencionado artículo, se hace un recuento del origen del dinero como una relación social sancionada por ley del Estado para facilitar el comercio.

4 Jevons y Jevons (1934: 225-237) plantean el conocimiento de William Stanley Jevons en torno a sus investigaciones sobre la moneda y las innumerables publicaciones que hizo a lo largo de su corta vida.

5 Léon Walras (1834-1910) tuvo influencia en Wilfredo Pareto, Enrique Barone, Knut Wicksell, Irving Fisher, Henry Ludwell Moore y Joseph Shumpeter. Su obra se tradujo por primera vez al inglés en 1926.

el dinero como unidad de cuenta y el dinero como unidad de intercambio. Dicho debate se encuentra plasmado en la obra *El Tratado del Dinero* de Keynes (1965a: 402) y en *La Teoría Cuantitativa* de Friedman (1989). En los últimos treinta años, la teoría cuantitativa ha sido determinante en la imposición y construcción de políticas de estabilización en América Latina.

El debate latinoamericano en torno al poder monetario hegemónico se basa en una economía cuyo poder monetario está inserto en un circuito monetario internacional y tiene que transferir sus ganancias, para cerrar este circuito, en divisas no creadas por la autoridad nacional. Queda claro que la confianza en el dinero, y en especial el dinero-crédito aceptado por la sociedad, constituye el éxito del circuito productivo en función de la creación del poder del dinero, sacado de la nada, por los bancos. Esto será objeto de un mayor desarrollo en el siguiente apartado al hablar del enfoque “chartalista”. Sin embargo, ¿qué hacer cuando el circuito creado por los empréstitos de los bancos internacionales sustentados en estados hegemónicos sirven para facilitar las compras de las exportaciones de los mismos agentes económicos en sus espacios productivos y monetarios? Es decir, la pregunta planteada sería: ¿cómo cerrar el circuito cuando se presentan los empréstitos del extranjero a los países recientemente independizados para comprar exportaciones o para insertar la moneda en su propio circuito nacional? Es entonces cuando el país periférico desarrolla necesariamente sectores dinámicos vinculados al mercado internacional, sectores definidos en función de las necesidades del proceso de acumulación internacional. Ante la necesidad de obtener las divisas necesarias para ser devueltas al circulante monetario, la autoridad local accede a la inserción dependiente de los intereses de los agentes económicos externos al espacio productivo y monetario local. Inserción dependiente y sin ningún poder monetario; inserción asimétrica y excluyente.

“CHARTALISMO” Y DESENVOLVIMIENTO CAPITALISTA

Las raíces del “chartalismo” se encuentran desde Adam Smith, Marx, Schumpeter y Keynes, quiénes estudian la moneda y su importancia en las relaciones de producción y en el desenvolvimiento del capitalismo como la etapa madura de las transacciones de intercambio mediante el crédito. El dinero-crédito es una promesa de pago en el tiempo. Representa la confianza entre acreedor y deudor, banquero y empresa, prestamista y prestatario; representa el proceso del circuito productivo: de la creación y realización del valor hasta la etapa finiquitada por el consumidor.

En las últimas décadas, la nueva lectura del marxismo y los post-keynesianos, ha dado una importancia sin igual a la moneda, no

sólo en lo que respecta al dinero como unidad de cuenta sino al papel del crédito en el desarrollo de la economía capitalista en un sistema de producción maduro. El Estado, a través del Banco Central, crea el dinero en una sociedad y permite a empresas y familias establecer una relación estrecha de intercambio. Con el argumento establecido entre el dinero como unidad de cuenta y el trabajo como creador del valor implícito en la producción, el dinero se transforma al realizar en las ventas de las mercancías el plusvalor y crear empleo activador de la demanda agregada. El Estado garantiza el valor de una moneda y fija la tasa de interés y la eficiencia marginal de la sociedad. Tales enunciados son totalmente contrarios a la posición ortodoxa del pensamiento hegemónico actual, donde la moneda no tiene importancia, el dinero es exógeno a la economía y el Banco Central tiene como misión controlar la inflación. Por tanto, es necesario hacer un repaso de las aportaciones de aquellos autores cuyas bases sustentan el “chartalismo”; es decir, la creación del dinero a través del acto de confianza en la promesa de una carta que permite iniciar el circuito productivo.

INNES Y KEYNES

En el libro *Credit and State Theories of Money* (Wray, 2004: 271), se destacan dos trabajos de Alfred Mitchell-Innes: “What is Money?” y “The Credit Theory of Money” publicados originalmente en *The Banking Law Journal* (1913 y 1914, respectivamente). Estos artículos enriquecen el debate en torno al dinero como medio de intercambio y su importancia como unidad de cuenta, donde el Estado es el creador del dinero. Las ideas vertidas en estos artículos y el señalamiento sobre lo dicho por Knapp en *The State Theory of Money* (1973), las resume Keynes de la siguiente manera:

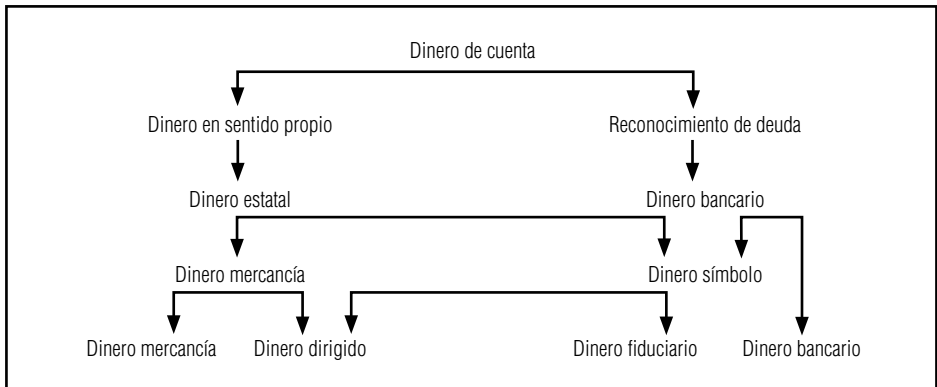
Todos los estados modernos se atribuyen este derecho, y así ha ocurrido desde hace al menos cuatro mil años. Esto es lo que Knapp ha llamado el cartalismo, una fase que se alcanza en la evolución del dinero y en la que se cumple plenamente la doctrina de que el dinero es una creación de la ley (Keynes, 1996: 33).

KEYNES: *EL TRATADO DEL DINERO*

Keynes retoma el debate de su época en torno al dinero en *El Tratado del Dinero*, en el cual se hace especial énfasis en el papel del Estado en la creación de este. Es importante mencionar que la palabra utilizada por Keynes cuando se refiere a *Knapp's Chartalism* o a “lo que Knapp llama cartalismo”, proviene de la palabra *chart* o *carta*, es decir, un papel sancionado por la comunidad, la sociedad y el Estado. Se llama *chartalism*

o *cartalismo* al paso de una economía de intercambio o trueque a una economía monetaria, donde el dinero es una unidad de cuenta sancionada por el Estado.

Este paso, registrado en los últimos descubrimientos de la historia económica y monetaria en Asia central⁶, constituye el avance hacia la madurez en las relaciones de intercambio en una comunidad. Un gran paso de la humanidad es la creación del “equivalente general”, el cual responde al proceso de intercambio de productos mediante el trueque y la forma del equivalente general que conforma en abstracto una unidad de cuenta concretada en la moneda sancionada por un grupo de personas, la comunidad y la autoridad (Estado). El eje central de la aportación de Keynes al estudio del dinero contemporáneo es la confianza depositada en el dinero como unidad de cuenta, a diferencia del dinero mercancía, dinero dirigido, dinero fiduciario y dinero bancario, tal como aparece en el siguiente diagrama (Keynes, 1996: 33). Este diagrama se encuentra en el Inciso IV “Las formas de dinero”, correspondiente al Capítulo I “La clasificación del dinero” del Libro I “La naturaleza del dinero” de *El Tratado del Dinero*. En dicho diagrama se explica el concepto básico del dinero como unidad de cuenta. Es decir, el dinero adelantado por la autoridad del espacio económico para el inicio de la producción y del acto de intercambio entre los miembros de dicho espacio o sociedad.



En *El Tratado del Dinero*, Keynes define al dinero como el medio que permite la cancelación de la deuda.

⁶ En el Museo Metropolitano de Nueva York se llevó a cabo, durante el año 2003, la exposición Las Grandes Civilizaciones del Tercer Milenio AC. La página web del museo muestra el intenso comercio que se efectuaba en esa región entre el VIII y el III milenio A.C. <<http://www.metmuseum.org/special/First-Cities>>.

El dinero [es aquel por medio del cual] se pagan las deudas contraídas y los precios de los contratos son *descontados* [...] El dinero bancario puede representar no una deuda privada como en la definición anterior, sino una deuda propia del Estado, y el Estado puede entonces utilizar su prerrogativa cartalista para declarar que esa deuda, por sí sola, puede utilizarse para liberar una obligación (Keynes, 1996: 29-31. Énfasis en el original).

Como el dinero es una creación del Estado, elemento fundamental de la teoría del dinero y de la teoría monetaria de la producción, se define al dinero del Estado o dinero bancario como la suma del dinero en manos de la sociedad, los bancos y el Banco Central. Keynes lo llama “dinero corriente” (*current money*). El dinero corriente corresponde al dinero-renta, dinero-negocio y dinero-ahorro analizados en el Capítulo III del Libro I “La naturaleza del dinero”.

Dada la importancia del análisis del dinero y su naturaleza, así como el origen cartalista del dinero, en la *Teoría General* se destaca la relación entre creación del dinero y empleo. La participación del Estado es fundamental para reactivar la producción en función de la creación del dinero a través del Banco Central. La tasa de interés y la eficiencia marginal del capital son la garantía del Estado para mantener en equilibrio la preferencia por la liquidez y la inversión.

Hicks menciona que Keynes en su *Treatise* maneja tres teorías del dinero: la del ahorro y la inversión, la cual es la teoría cuantitativa; la teoría *wickselliana* de la tasa natural de interés; y la tercera, la preferencia por la liquidez. Esta última es la aportación más importante de Keynes a la teoría del dinero (Hicks, 1935: 3). Habla acerca del nivel-precio que depende del nivel de precios de las preferencias relativas del inversionista, ya sea para poseer depósitos bancarios o para mantener sus valores.

En la teoría de Keynes, la preferencia por la liquidez y el equilibrio de esta a través de la tasa de interés tiene un significado prioritario en las relaciones económicas y en el empleo:

La preferencia por la liquidez es una potencialidad o tendencia funcional que fija la cantidad de dinero que el público guardará cuando se conozca la tasa de interés; de tal manera que si r es la tasa de interés, M la cantidad de dinero y L la función de preferencia por la liquidez, tendremos $M=L(r)$. Tal es la forma y lugar en que la cantidad de dinero penetra en el mecanismo económico (Keynes, 1965a: 152)

La teoría de la preferencia por la liquidez está relacionada con el futuro y la incertidumbre en la teoría monetaria de la producción. Cabe recordar que la preferencia por la liquidez está relacionada con las necesidades de transacción diarias en la economía, la precaución para el futuro y la especulación.

Ecuación 3: $M=L(r)$

De allí que la preferencia por la liquidez y la inversión dependan de la eficiencia marginal del capital y de la tasa de interés.

LA MONEDA DE ESTADO

A lo largo de sus dos libros, Keynes define la importancia de la moneda como una creación del Estado. Una de las principales diferencias entre la concepción ortodoxa y la heterodoxa del dinero es la forma en que la moneda se integra a la macroeconomía. Rochon y Vernengo (2003: 177) señalan:

La moneda es, en primer lugar, el resultado de una relación de endeudamiento entre las empresas productivas y los bancos; ella es introducida en el sistema económico para la producción y el pago de los salarios.

La moneda es creada por el Estado a través del Banco Central en toda economía monetaria de la producción. El dinero creado por el Banco Central y otorgado a los empresarios en préstamos de corto (salarios) y mediano plazo (bienes de capital) fluye nuevamente al banco. Pero es este, a su vez, quien introduce la tasa de interés para fijar las necesidades de dinero de la economía. El Estado se financia con los impuestos y logra ejercer la preferencia o no por la liquidez de las empresas. Al ejercer el gasto, el Estado reactiva la economía monetaria y con ello evita el riesgo del ciclo económico. A su vez, el Estado contrarresta la incertidumbre en el futuro, al mantener un equilibrio entre la tasa de interés y la eficiencia marginal del capital⁷.

Al introducir la moneda al circuito productivo como una creación del Estado, las funciones del dinero cobran una importancia determinante en el ciclo económico y en el crecimiento de la economía. La moneda de Estado creada por el Banco Central cobra importancia en el análisis teórico keynesiano y post-keynesiano, a diferencia de la visión

⁷ La eficiencia marginal del capital se define “en términos de expectativa del rendimiento probable y del precio de oferta *corriente* del bien de capital”. Es decir, cuando Keynes, en el Libro IV, habla del *incentivo para invertir*, hay dos palabras que definen el curso de la economía: riesgo y futuro. Estas palabras centran la preferencia por la liquidez y el grado de inversión del empresario en el equilibrio que existe entre tasa de interés y eficiencia marginal de capital. Justo en este equilibrio “la tasa neutral de interés puede definirse más estrictamente como la que prevalece en equilibrio cuando la producción y la ocupación son tales que la elasticidad de la ocupación como un todo es cero” (Keynes, 1965b: 216). La importancia de la moneda como creación del Estado y la relación del Estado y el banco central en su definición de la tasa de interés y la eficiencia marginal del capital garantizan una economía monetaria de la producción en equilibrio. Las expectativas a futuro no sólo minimizan el riesgo, sino que relacionan linealmente la función del dinero con el empleo.

ortodoxa de Friedman y los monetaristas. Rompe con la ilusión del dinero como medio de cambio y con los principios clásicos y neoclásicos de la economía.

Es justo en este enfoque teórico cuando se enfatiza la moneda como una creación del Estado, donde existe una discusión inconclusa acerca de los circuitos monetarios, en especial para América Latina. ¿Por qué no pagar los empréstitos otorgados por las potencias hegemónicas o por los conglomerados internacionales dueños del capital financiero internacional con la moneda creada por el Estado nacional? ¿Qué es lo que hace diferente a la moneda del que otorga el empréstito y a la de quienes lo reciben? ¿Por qué hay necesidad de exportar para conseguir las divisas necesarias y poder seguir pagando como un tributo los empréstitos concedidos destinados a comprar las propias mercancías de quienes otorgaron los créditos?

Más allá del análisis monetario y de una teoría monetaria de la producción existente en los países donde se ampliaron los circuitos monetarios y productivos del capitalismo, a través del proceso de acumulación originaria del capital, existe el principio del poder de la moneda. Es decir, la moneda hegemónica ejerce el poder de la acumulación capitalista a través de una estructura de asientos contables (entradas y salidas). Pero también, la moneda hegemónica ejerce a través del circuito productivo su propio fin, la valorización del capital y la obtención de la ganancia. Es decir, la moneda en una economía capitalista se define como una unidad de cuenta, la moneda manifiesta el valor de las mercancías que se pueden comprar con la *forma dineraria* representada en la moneda. Desde este punto de vista, en primera instancia, la política monetaria controla la oferta monetaria, mientras que la política fiscal tendría que hacerlo a través del gasto del gobierno, los impuestos y sus préstamos (Wray, 1998: 18).

De ahí que, en la rearticulación del poder monetario nacional, la no neutralidad del dinero en la economía y la participación del Banco Central en la determinación de la tasa de interés sean fundamentales. Atendiendo al análisis aquí desarrollado, cabe hacer mención que se han utilizado las ideas de Alain Parguez en torno al dinero creado de la nada y la cancelación de las deudas por sí mismas⁸. Si bien esta aprecia-

8 El artículo "Money and Credit in contemporary capitalism or The Monetary Theory of Capitalismo" (Correa y Girón, 2004) define en cuatro puntos centrales la teoría del circuito y de la corriente circuitista: 1) el dinero es creado en la fase del flujo del circuito monetario para realizar el gasto requerido del Estado y de las empresas; 2) el dinero es destruido en la fase del reflujo cuando el circuito monetario de las empresas y el Estado recupera el monto de dinero al inicio del circuito; 3) el dinero acumulado como reserva no existe, pues es inconsistente con la ley del valor en una economía capitalista y sólo tiene valor cuando se gasta; y 4) la moneda es una abstracción simbólica creada por el Estado como unidad de cuenta.

ción se da en un espacio autónomo, es importante adaptarla al espacio de la internacionalización del capital. Por tanto, el recuento teórico de los pensadores que buscan encontrar el origen del dinero y el dinero a través del “chartalismo”, como la unidad de cuenta creada por el Estado para el desenvolvimiento capitalista, aporta al análisis la necesidad del no pago de las deudas para continuar con la expansión del capitalismo. Con este análisis se traspasan las aportaciones provenientes de la escuela monetarista donde los países pagan por concepto del servicio de sus deudas cancelando el desenvolvimiento capitalista. El desenvolvimiento capitalista es el proceso de combinaciones y mutaciones donde el crédito es fundamental (Schumpeter, 1967). Se suma a ello, la importancia del Banco Central en la definición de la tasa de interés y la eficiencia marginal del capital.

En este apartado se ha intentado de manera escueta señalar la relación existente entre la concepción “chartalista” del dinero y el desenvolvimiento del capitalismo y la importancia del dinero-crédito.

PODER MONETARIO Y AMÉRICA LATINA

En América Latina, el poder monetario ejercido por los bancos es muy complejo. Los países nacen a la vida independiente contratando empréstitos para diferentes fines. En 1824, México negocia sus primeros préstamos con Barclay, Richardson y Compañía de Londres. Los capitales extranjeros en la minería y la incipiente industria de los inversionistas ingleses determinaron un desarrollo vinculado a las grandes corporaciones. En México, no sólo se contrataron nuevos créditos sino que se reconoció, por Decreto de 28 de junio de 1824, las deudas contraídas por el Gobierno Virreinal antes del 17 de septiembre de 1810 (SHyCP, 1976: 12).

En 1862, la crítica situación del país obligó al gobierno de Benito Juárez a suspender por dos años el pago de la deuda pública. Esta medida dio pie para que Gran Bretaña, Francia y España celebraran un convenio en Londres y mandaran sus escuadras a Veracruz. El periódico *The South American Journal Brazil & River Plate Mail* (1890) describió con gran detalle los empréstitos otorgados por Inglaterra a Argentina y Brasil. Estos países importaban productos de las empresas inglesas. Aunado a ello se dio una creciente migración de la mano de obra procedente de Europa a toda América del Sur. La ola expansiva de la economía mundial y del capitalismo sentó las bases de inserción de los países que recientemente se habían independizado de España.

El oro fue la mercancía dineraria que durante tres siglos amplió la circulación de las mercancías en el comercio internacional, expresando el poder del capitalismo mercantil. España cedió ese poder monetario, la oferta cuantiosa que le otorgaban las colonias, en favor del

imperio inglés, cuya hegemonía, surgida en el siglo XIX se prolongó hasta mediados del siglo XX.

El poder del capital, a través de la moneda, permitió a Inglaterra controlar un espacio económico. Es importante mencionar que el proceso de desenvolvimiento capitalista originado por la innovación tecnológica en la industria, permitió al imperio británico, desde finales del siglo XVIII y hasta antes de la Segunda Guerra Mundial, dominar el comercio internacional, estableciendo relaciones de intercambio con el exterior mediante las cuales sometió a países como Portugal y España. Los metales que España obtuvo en sus colonias ayudaron a fortalecer el intercambio de mercancías de los ingleses, intercambio que en el siglo XIX se amplió hacia la India y al resto de Asia. El intercambio de mercancías mediante la utilización de monedas de oro culminó con el establecimiento, como equivalente general, del patrón monetario oro, que prevaleció, con diferentes modalidades, hasta la Segunda Guerra Mundial.

Con la supremacía de Estados Unidos en la posguerra, pasamos a un nuevo poder monetario a nivel mundial. En 1944 se establece la creación de los organismos financieros. El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) junto con la Reserva Federal de los Estados Unidos sustentaron las bases del poder monetario a favor de la expansión de los grandes corporativos norteamericanos, tanto en Japón como en Europa. El poder monetario basado en las reservas del oro que tenía Estados Unidos después de la guerra permitió mantener al dólar como la moneda hegemónica a través de los acuerdos de Bretton Woods. El dólar era “tan bueno como el oro” y los países latinoamericanos, principalmente, acumularon en sus reservas grandes cantidades de dólares. El poder monetario a nivel mundial de 1944 hasta 1971 estuvo basado en el dólar y el gobierno corporativo estadounidense. La devaluación del dólar frente al oro en agosto de 1971 disputaría ámbitos de lucha entre las monedas cuyos espacios representaban grandes zonas productivas.

En las últimas décadas ha sido notable la lucha de las monedas y la propia confrontación entre los diferentes espacios económicos. A principios de los noventa se hablaba de las tres zonas monetarias: dólar, euro y yen. Hoy en día, se podría decir que sólo el euro ha ganado espacio, por lo que algunos consideran que empieza a desdibujarse la presencia del dólar. Sin embargo, la lucha por la hegemonía de una moneda imperial subsiste hasta el día de hoy.

En la discusión del poder monetario, América Latina ha quedado desdibujada. De la posguerra hasta nuestros días, la moneda y el dinero forman parte de un debate inconcluso en la región. Por un lado, el dinero en torno a una economía monetaria y productiva se establece partiendo del dinero como una unidad de cuenta. Mas las políticas adoptadas en la región han sido a través de lineamientos muy claros y

específicos elaborados por el FMI y el BM en la conformación de un área cuyo desarrollo económico está sujeto a los intereses corporativos de Estados Unidos. Las reformas económicas y la reforma financiera han perneado los sistemas de pago otorgando una ingerencia mayor a las entidades bancarias del extranjero. Las múltiples crisis desde la caída del sistema de Bretton Woods en 1971 han conllevado a las crisis de devaluación, las crisis de endeudamiento externo, las crisis bancarias y las crisis económicas y financieras más profundas desde la independencia de los países latinoamericanos hasta la actualidad.

Las reformas financieras y económicas, predominantemente de carácter “ortodoxo”, han penetrado hondamente en las características de las políticas monetarias, fiscales y financieras, en cuanto a tasas de interés y tipos de cambio; estas políticas promovidas por los organismos financieros internacionales con ayuda de los estados han llevado a largos períodos alternativos de crecimiento, recesión y deflación de las economías. El impacto de las políticas señaladas con anterioridad no ha resuelto los problemas del empleo y el aumento de la capacidad de consumo. Los círculos académicos han sido perneados por estas reformas cuyo sustento teórico está basado en la neutralidad del dinero, dejando de lado la otra visión del mismo. Este otro enfoque incluye las aportaciones del pensamiento post-keynesiano, la Teoría del Circuito Productivo y la Teoría Regulacionista, alternativas al pensamiento predominantemente hegemónico. Así, durante los últimos años, en los círculos académicos, se ha dejado de lado el dinero como una institución social estrechamente ligada al análisis de la realidad de la economía monetaria y productiva y al desenvolvimiento del capitalismo.

En este debate acerca del origen del dinero y su importancia en una economía monetaria de producción, es fundamental la discusión de la endogeneidad de la política monetaria y su relación con el Estado para la creación del empleo. El Estado necesita de la política fiscal para limitar o expandir la demanda agregada y afianzar el desarrollo económico. El financiamiento al desarrollo en las economías latinoamericanas, donde las importaciones hacen posible el crecimiento económico, impide un desarrollo económico soberano. La necesidad de mantener una tasa de desempleo alta y una expulsión de la mano de obra de los procesos productivos hacia el interior de las naciones, redundando en ganancias extraordinarias para las grandes corporaciones y en una disminución del consumo de la población, y por lo tanto, de los ingresos del Estado.

Por último, es importante destacar el estudio del dinero como unidad de cuenta en las transformaciones económicas y financieras de América Latina durante los últimos sesenta años. El papel desempeñado por la moneda y el dinero desde una perspectiva del debate contemporáneo en torno al financiamiento del desarrollo favorece, primordialmente, una alternativa diferente al análisis académico prevaleciente. En esta

síntesis del debate contemporáneo de la moneda es indispensable incluir cómo lograr un financiamiento proveniente de estructuras financieras maduras, en el espacio económico de las relaciones de intercambio en América Latina. Este tema podría abordarse con un enfoque innovador que permita un verdadero financiamiento del desarrollo en la región.

DISCUSIÓN INCONCLUSA

En América Latina es indispensable dilucidar el origen del proceso de expansión capitalista, la forma en que los diferentes modos de producción se fueron articulando en el proceso de acumulación originaria de capital con el proceso de acumulación internacional. La autoridad monetaria nace a la vida independiente con la facultad de crear una moneda nacional que rige en su propio espacio, pero acompañada por los empréstitos del exterior que sirven para insertar ciertos sectores a la dinámica internacional. El problema radica en que la autoridad monetaria local no crea el equivalente general internacional indispensable para pagar los empréstitos recibidos. Por tanto, la valorización del capital en el nivel internacional requiere de la ampliación del circuito monetario y, por ende, del circuito productivo.

La moneda permite las relaciones de intercambio en la sociedad. La moneda simboliza una relación social en el acto de intercambio entre los miembros de la sociedad y entre estos y la autoridad. Por otra parte, la autoridad, el Estado, sistematiza las actividades de las personas en un espacio monetario y regula la relación social del intercambio en la sociedad. Por último, la moneda es una creación del Estado. La moneda es poder y el poder es monetario. Los empréstitos otorgados a Latinoamérica han servido para ampliar el poder de los actores productivos hegemónicos, sin la cancelación del circuito del dinero por concepto del servicio de la deuda externa, en virtud de que los estados receptores no crean el equivalente general hegemónico. Por tanto, cabe preguntarnos: ¿quién puede nuevamente crear la expansión monetaria y ampliar los circuitos productivos para establecer un crecimiento económico y un financiamiento al desarrollo en Latinoamérica?

BIBLIOGRAFÍA

- Correa, Eugenia y Girón, Alicia (coord.) 2004 *Economía Financiera Contemporánea* (México DF: Miguel Ángel Porrúa) Tomos I al IV.
- Cueva, Agustín 1975 "El uso del concepto de modo de producción en América Latina: algunos problemas teóricos" en *Historia y Sociedad: revista latinoamericana de pensamiento marxista*, Segunda época, N° 5, primavera.

- Friedman, Milton 1989 (1956) "The quantity theory of money. A restatement" in Eatwell, John; Milgate, Murray and Newman, Peter (eds.) *The New Palgrave: Dictionary of Economics* (London: Macmillan Press).
- Girón, Alicia 2005 "La Moneta: un debate contemporáneo" en *Problemas del Desarrollo* (México DF) Vol. 36, N° 142, julio-septiembre.
- Hicks, J. R. 1935 "A Suggestion for Simplifying the Theory of Money" in *Economica, New Series*, Vol. 2, N° 5.
- Jevons, H. Winefred and Jevons, H. Stanley 1934 "William Stanley Jevons" in *Econometrica*, Vol. 2, N° 3.
- Jevons, William Stanley 1998 *La Teoría de la Economía Política* (Madrid: Pirámide).
- Keynes, John Maynard 1965a *A Treatise On Money* (London: Macmillan) Vol. I The Pure Theory of Money.
- Keynes, John Maynard 1965b *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero* (México DF: Fondo de Cultura Económica).
- Keynes, John Maynard 1996 *El Tratado del Dinero* (Madrid: Acosta).
- Knapp, George Friedrich 1973 *The State Theory of Money* (New York: Augustus M. Kelley).
- Marx, Karl 1975 "El proceso de producción del capital" en *El Capital* (México DF: Siglo XXI) Tomo I.
- Marx, Karl 1976 "El proceso de circulación del capital (Friedrich Engels)" en *El Capital* (México DF: Siglo XXI) Tomo II.
- Menger, Karl 1892 "On the Origin of Money" in *Economic Journal* (London) Vol. 2, N° 6.
- Menger, Karl 1997 *Principios de Economía Política* (Madrid: Unión).
- Mitchell Innes, Alfred 1913 "What is Money?" in *The Banking Law Journal*, may.
- Mitchell Innes, Alfred 1914 "The Credit Theory of Money" in *The Banking Law Journal*, Vol. 31.
- Parguez, Alain 2004 "Moneda y Crédito en el capitalismo contemporáneo" en Correa, Eugenia y Girón, Alicia (coords.) *Economía Financiera Contemporánea* (México DF: Miguel Ángel Porrúa) Tomo II.
- Piégay, Pierre et Rochon, Louis-Philippe 2003 *Théories Monétaires Post-Keynésiennes* (Paris : Economica).
- Rochon, Louis-Philippe and Rossi, Sergio 2003 *Modern Theories of Money* (London: Edward Elgar).
- Rochon, Louis-Philippe et Vernengo, Matías 2003 "La monnaie d'État et le monde réel: le malaise du chartalisme" en Piégay, Pierre et Rochon,

- Louis-Philippe 2003 *Théories Monétaires Post-Keynésiennes* (Paris Economica).
- Schumpeter, Joseph A. 1967 *Teoría del desenvolvimiento económico* (México DF: Fondo de Cultura Económica).
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHyCP) 1976 “La Hacienda Pública” en *México a través de los informes presidenciales* (México DF: Presidencia de la República) Vol. IV, N° 1.
- Smith, Adam 2000 *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (México DF: Fondo de Cultura Económica).
- Walras, Léon 1977 *Elements of Pure Economics in the Theory of Social Wealth* (New York: Augustus M. Kelly).
- Wray, L. Randall 1998 *Understanding Modern Money (The Key to Full Employment and Price Stability)* (London: Edward Elgar).
- Wray, L. Randall 2004 *Credit and State Theories of Money* (London: Edward Elgar).

ALAIN PARGUEZ*

MONEDA Y CAPITALISMO: LA TEORÍA GENERAL DEL CIRCUITO**

INTRODUCCIÓN: EL PRINCIPIO DE ESENCIALIDAD DEL DINERO

Después de Smith, al menos, muchos economistas han tomado la costumbre de definir el dinero con referencia al trueque. Habría un Estado natural de trueque cuando los bienes se intercambian unos con otros. El trueque ocasionaría costos; por lo tanto, los individuos racionales decidirían escoger una mercancía que les serviría de patrón, de medio de pago, la cual daría lugar al nacimiento del dinero¹. Ahora bien, historiadores y antropólogos están de acuerdo en la inexistencia histórica del trueque. Así, la tradición smithiana no tiene más que una fábula participante del mito atribuido a los filósofos clásicos, ese que habla del Contrato Social por el cual los individuos acuerdan abandonar el estado natural y fundar la sociedad.

Entonces, la fortaleza radica en ignorar el mito del trueque para definir el dinero, para relacionar a la realidad fundamental de la econo-

* Doctor en Economía. Profesor en el Departamento de Ciencias Económicas de la Facultad de Derecho y Ciencias Económicas y Políticas de la Université de Bensaçon, Francia.

** Traducción: Marcia Solorza.

¹ Esa fábula fue la perfecta explicación utilizada por el economista austríaco Menger (1892).

mía con su modo de producción. Esto comprende unir las instituciones que rigen la producción y su distribución entre el consumo y la acumulación. Una economía es, o no, monetaria según el dinero sea o no la condición de existencia de su modo de producción; este es el principio de esencialidad.

La historia acepta dos modos de producción: el modo de producción coercitivo (MPCO), y el modo de producción monetario (MPM). El primero reposa sobre la pura coerción ejercida por la autoridad política suprema (APS), el segundo sobre la creación monetaria. El modelo de sociedades fundadas sobre el MPCO se aplica al Egipto faraónico, la Grecia micénica (siglos XVI-XII AC), los reinos y ciudades-estados mesoamericanos y los Andes, el imperio Khmer (siglos IX-XV DC), etc. Se lo encuentra también en las sociedades menos avanzadas materialmente como el reino de Hawai, los jefes del noroeste y del este americano semejante a la confederación iraquí, etc. Este modo de producción coercitivo fue restaurado en las sociedades de tipo soviético que conocieron una pseudo moneda, velo de la coerción. El MPCO está definido por cinco propiedades:

- la APS (rey, barón, partido-Estado soviético) es el único propietario de los recursos (tierra, bosques, minas, agua, equipo industrial, viviendas). La propiedad privada no existe;
- el trabajo no es libre (esclavitud, servidumbre) o bien está dirigido por el Estado (régimen soviético) que controla el pago y el trabajo obligatorio;
- la APS determina la producción en función del trabajo y los recursos disponibles. Reparte a esta entre consumo productivo y excedente y, a su vez, divide el excedente entre el consumo improductivo (armamento) e inversión;
- la APS utiliza una unidad de cuenta, que es neutra. Impera la Ley de Say porque de alguna manera, no hay coerción para realizar el valor de la producción. El comercio no existe o es neutro, pues es controlado totalmente por la APS; y
- la inversión es la fracción ahorradora de excedente. La ley de la escasez es soberana.

El modelo de sociedades regidas por el MPM es el de las economías capitalistas después de la revolución industrial. El dinero reemplaza el poder coercitivo del Estado (generalmente de las APS) como lo prueban las cinco propiedades fundamentales del capitalismo:

- los empresarios son los propietarios privados de los recursos productivos, cuyo equipo industrial es el que los metamorfosea en capital. Los empresarios son a las sociedades lo que las propiedades son a los propietarios de acciones;

- el trabajo es perfectamente libre;
- el valor de la producción se realiza en los mercados que son los espacios donde se gasta dinero. La ley de Say es invalidada. El dinero permite a los empresarios producir y aumentar su capital;
- el Estado pasa de ser un Estado coercitivo a metamorfosearse en un Estado monetario, que crea el dinero para “gasto” a fin de asegurar la producción de bienes colectivos. El poder monetario del Estado es el soporte del poder que tienen los bancos de crear el dinero para los empresarios. Su característica es que todo el dinero es extendido en una unidad de cuenta fijada por el Estado;
- los empresarios determinan libremente la inversión sin estar ligados al ahorro. En lugar de ser la fuente del capital, el ahorro comprime las compras y, por tanto, el valor de la producción. La Ley de la “escasez” en su sentido clásico y neoclásico es invalidada.

Estas cinco proposiciones son el corazón de la teoría general del circuito monetario cuando ella explica el capitalismo moderno. Se deduce que el dinero es siempre “no neutro”, y que es extraño al deseo subjetivo de protegerse contra la incertidumbre. La destrucción del MPCO para hacer aparecer al capitalismo moderno no tiene nada que ver con el temor individual a la incertidumbre. Los empresarios tienen necesidad de dinero para atender la acumulación de capital que ellos deseen, sea cual sea su grado de incertidumbre. La teoría general del circuito monetario, en tanto teoría positiva del dinero, se opone a hacer de la preferencia keynesiana por la liquidez la expresión del temor a la incertidumbre, la condición de existencia del dinero². Puesto que el advenimiento del MPM implica una metamorfosis del Estado, la teoría monetaria del Estado es un aspecto mayor de la teoría positiva del dinero. El Estado debe participar en las dos fases del circuito, el flujo y el reflujo; esa proposición es enunciada, en primer lugar, en Parguez (1987; 1990).

LAS PROPIEDADES DEL DINERO

De las propiedades esenciales del MPM se deducen las cuatro propiedades del dinero que definen perfectamente su naturaleza.

EL DINERO ES EFÍMERO, PUES ES CREADO PARA SER DESTRUIDO

Debido a la creación del dinero, los empresarios pueden realizar sus objetivos de acumulación privada y el Estado atiende sus objetivos de producción de bienes colectivos. Los empresarios gastan el dinero para

² Sobre este punto ver Parguez y Seccareccia (2000), y para la crítica de la teoría keynesiana del dinero ver Parguez (2001).

obtener el nivel deseado de producción y realizar integralmente el valor. Sus gastos son, entonces, la suma de sus costos de producción y de la inversión deseada que es la fracción de la producción que ellos quieren transformar en capital. El gasto del Estado cubre todos los costos de producción de los bienes colectivos y la parte de la producción que este quiere adquirir para la transformación en capital colectivo. Todo el dinero creado es instantáneamente gastado para realizar el valor de la producción privada y colectiva; esa es la fase de flujo del circuito. Una vez que el valor global ha sido efectivamente realizado, el dinero que fue creado para esa razón debe desaparecer. Esto significa que el valor de la producción privada se realiza en los mercados, lugar que permite a los empresarios recuperar el dinero que han gastado en la fase de flujo. Por tanto, es el componente privado del reflujo del circuito. El valor de la producción colectiva es idéntico al monto de impuestos que son el precio al que el Estado, monopolizador absoluto, vende los bienes colectivos. El pago de los impuestos es el componente público del reflujo. El reflujo global destruye todo el dinero inicialmente creado, a menos que el Estado hubiera creado más dinero para sus gastos que el que destruye al retirar los impuestos, realizando así un déficit contable.

EL DINERO ESTÁ FUNDADO SOBRE UNA DOBLE RELACIÓN DE ENDEUDAMIENTO

Los bancos aparecen en tanto las sociedades privadas tengan por rol, en virtud de una delegación del Estado, crear el dinero necesario para que los empresarios atiendan sus objetivos de acumulación. Su actividad es entonces regida por la regla de la contabilidad capitalista; ellos deben hacer aparecer un pasivo, un activo y un saldo que es el enriquecimiento. Tan pronto como los bancos acuerdan sus créditos a los empresarios están obligados a buscar simultáneamente en la sociedad el medio de realizar el valor de la producción, asegurando a los empresarios el nivel de acumulación deseado. Esa obligación se materializa en los títulos de deuda contratados en una unidad de cuenta del Estado que aparecen en los pasivos de los bancos, esos son los depósitos. Esos títulos de deuda son prestados a los empresarios para que ellos los gasten en costos de producción y en adquisición de una fracción de la producción, transformándola así en capital. Esa obligación de gastar el dinero es sancionada por la deuda en los términos contratados por los empresarios con los bancos; ella está inscrita en el activo de los bancos. Los empresarios se comprometen a restituir a los bancos sus títulos de deuda cuando se realiza el valor de la producción, lo que les permite recuperar los depósitos para la venta de mercancías producidas y aquella de los títulos de acreedor. La restitución de los depósitos hace desaparecer el papel de acreedor de los bancos, y por tanto su contraparte, el pasivo. La subordinación de los bancos a la

contabilidad capitalista significa que el dinero resultado del crédito desaparece cuando ha perdido su razón de ser.

Puesto que debe asegurarse la perfecta convertibilidad del dinero creado por los bancos, ese que se crea para sus gastos, el Estado ejerce su poder monetario otorgándose la apariencia de un banco. Esa es la razón de ser del banco central. La aplicación de la contabilidad capitalista al Estado implica que el banco central tiene un pasivo, un activo y un saldo. Cuando el Estado gasta, crea dinero para sí mismo, algo formalmente idéntico a lo hecho por los bancos, pero el balance del banco central no puede tener ese mismo sentido.

El dinero creado para los gastos debe aparecer en pasivos, pero esa deuda es más simbólica que la de los bancos. Ella revela la metamorfosis que sufre el Estado porque este no puede disponer de una fracción del trabajo y de la producción capitalista para la producción de bienes colectivos, a menos que proporcione a la sociedad un valor equivalente en una unidad de cuenta que él mismo fije. Ese valor se materializa en el pasivo del banco central bajo la forma de títulos simbólicos de deuda del Estado, es decir, los billetes de banco y las reservas de banco cuando la conversión en dinero bancario es instantánea. El activo del banco central no puede ser un acreedor sobre el Estado, una promesa de reembolso de este, pues no se toma para sí mismo. Entonces, en realidad, el banco central no es más que un acreedor del Estado, de la sociedad, relación que se materializa en el pago de los impuestos por la sociedad cuando todo el dinero creado por los bancos y el Estado es transformado en rentas para los asalariados y los rentistas, así como en ganancias brutas a los empresarios. Esa deuda fiscal a plazo es la contraparte impuesta por el Estado a una fracción del dinero creado por él mismo y los bancos. El pago de los impuestos corresponde a la deuda de la sociedad, y destruye el monto de dinero del cual era la contraparte. Aparentemente, el pago de impuestos de la sociedad al Estado jugaría el mismo rol que el reembolso para los empresarios de su deuda con los bancos. Contrariamente a estos últimos, el Estado fija libremente la tasa de contraparte por la que determina la deuda fiscal. Esto da lugar a tres posibles casos; los que corresponden a un saldo contable del Estado:

- La deuda fiscal es igual al gasto del Estado. El pago de impuestos destruye, por tanto, el dinero creado por el Estado. La tasa de la contraparte es igual a 1.
- La deuda fiscal es inferior al gasto del Estado. El Estado registra un déficit, la tasa de la contraparte es inferior a 1, lo que permite a la sociedad disponer para su gasto de más dinero que el creado por los bancos.
- La deuda fiscal es superior al gasto del Estado que registra un superávit. La tasa de la contraparte es mayor que 1, lo que deja a

la sociedad para su gasto menos dinero que el creado por los bancos. El superávit refleja la fracción del dinero bancario destruido por el pago de impuestos.

La deuda fiscal revela el verdadero rol de los impuestos. Estos sirven sólo para financiar al Estado como si no fueran más que el velo de superávit que, descontado por el Estado, no tendría entonces que sufrir ninguna metamorfosis. Los impuestos permiten al Estado controlar el gasto privado al racionar el dinero de que dispone la sociedad para la consumación y acumulación neta de los empresarios, que es su ganancia neta, teniendo en cuenta el comportamiento de las tasas de ahorro de asalariados y rentistas. Así como la ganancia neta realizada puede influenciar las apuestas sobre su nivel futuro a largo plazo controlando la inversión, el Estado puede, a través de los impuestos, controlar el gasto privado global.

EL DINERO NO FUNCIONA COMO RESERVA DE VALOR

Supongamos que el Estado no tiene déficit, pero que los titulares de ganancia deciden conservar una parte en depósitos en lugar de gastar en compras de mercancías y de títulos de deuda emitidos por los empresarios. Ellos quieren entonces atesorar el dinero como stock de valor bajo la forma líquida; esa es la expresión de su preferencia por la liquidez. El atesoramiento engendra un déficit para los empresarios que son incapaces de rembolsar a los bancos en competencia su monto. Para cumplir, los empresarios están obligados a vender a los bancos títulos de deuda a largo plazo, que son las obligaciones. Entonces, en el activo de los bancos, estos títulos reemplazan la deuda inicial impaga, que era la contraparte de los depósitos existentes. Hay por tanto una destrucción de dinero en el pasivo de los bancos donde su deuda simbólica, el dinero creado, es reemplazada por una deuda efectiva para con los depositantes. Los depósitos de dinero son metamorfoseados en ahorro o capital financiero líquido. La liquidez de ahorros colocados en los bancos proviene de aquello que estos pueden, sin pérdida y sin demora, convertir en dinero cuando sus detentadores quieren gastarlo. Cuando son gastados en mercancías, ese gasto sería imprevisible para los empresarios; resultando que los precios unitarios de la producción rebasan en proporción al desatezoramiento fijado por los empresarios. Así, resulta que esto reduce el poder adquisitivo del nuevo producto, ese que mide la inflación. Ya que el gasto de los depósitos atesorados descarta el nuevo dinero para la adquisición de la producción, estos son desprovistos de valor propio. Creado para asegurar la realización del valor de una producción específica, el dinero no puede permitir su funcionamiento como reserva de valor. Se deduce que el modo de producción capitalista

(MPC) funciona mejor cuando el riesgo de inflación es un tanto más bajo que la preferencia por la liquidez, cuando la demanda de depósitos como capital líquido tiende a cero.

Supongamos que en lugar de atesorar los depósitos, los ahorradores atesoran billetes del banco central, siempre en ausencia de déficit. En los activos de los bancos, el atesoramiento hace más visible la deuda impagada de los empresarios, la cual es financiada por la cesión de obligaciones que tiene por contraparte en el pasivo el endeudamiento para con la banca central que ha prestado a los bancos las reservas necesarias para operar la conversión de depósitos en billetes. El valor de la producción ha sido realizado, el gasto posterior de billetes tendrá por efecto la inflación como en el caso de los depósitos atesorados. La prueba es que cuando los billetes son atesorados pierden provisionalmente la naturaleza del dinero para volverse ahorro líquido, pues son desvalorizados. Que el dinero no tenga la función de reserva de valor es, por tanto, una propiedad que no depende de la forma del dinero.

EL DINERO SIEMPRE ES ENDÓGENO

Para que el dinero sea exógeno, su cantidad y valor tendrían que ser determinados por fuera del sistema económico, independientemente de los objetivos de gasto de los empresarios y el Estado. Nada de eso es verdad para el dinero producido por el crédito, sin que se decida postular la neutralidad de los bancos. Para nada el dinero es resultado del crédito sin que falte postular la neutralidad de los bancos. Los bancos ejercen la actividad del crédito para atender el objetivo de la acumulación, fijando las tasas de interés, la tasa mínima de ganancia neta y la tasa aceptable de variación del precio unitario de la producción. La demanda de crédito de los empresarios está determinada sobre bases libres, por lo cual, es satisfecha obligatoriamente. La banca central existe para asegurar la convertibilidad del dinero bancario; debe procurar a los bancos las reservas que ellos juzguen necesarias para garantizar la convertibilidad de depósitos creados para realizar sus objetivos de acumulación. Así, el banco central toma parte en el debate sobre “la acomodación” que ha apasionado a los post-keynesianos.

El banco central es obligadamente perfecto, “condescendiente”; esta es la condición de existencia de la convertibilidad del dinero bancario, indispensable al MPC. La noción de un multiplicador de depósitos fundado sobre una base monetaria exógena es, entonces, contradictoria con la naturaleza del dinero.

El dinero creado por el Estado es perfectamente endógeno, ya que le permite a la nueva producción de bienes colectivos que juzgue in-

dispensable alcanzar la máxima eficiencia del MPC. En efecto, cuando hay un déficit presupuestario, esos gastos crean el valor para contribuir, directa e indirectamente, en el valor de la producción privada. Por tanto, es imposible negar la naturaleza endógena del dinero creado.

De la endogeneidad natural del dinero se deduce que es imposible definir una “oferta de dinero” lógicamente distinta de una “demanda de dinero”, en sentido neoclásico y keynesiano, que se igualan por la virtud de cualquier mecanismo fundado sobre el “producto global”, en sentido del valor de la producción, o sobre la tasa de interés, y más generalmente, los precios de activos. El resultado es que la tasa de interés es obligadamente exógena, es determinada exógenamente de toda condición de equilibrio.

INTERÉS, GANANCIAS Y SALARIOS

Empresarios y rentistas se enfrentan por la parte de valor producido por el sector privado. Los rentistas son los acreedores que perciben el interés pagado por los empresarios. La deuda acumulada por estos es engendrada por el ahorro de los titulares de las ganancias. Supongamos que los asalariados tienen una tasa de ahorro neta nula, teniendo en cuenta su endeudamiento para satisfacer sus deseos de gasto. La totalidad del ahorro proviene únicamente de los rentistas, los capitalistas financieros, para quienes el interés es la única ganancia. Por eso, en principio los bancos no ejercen la actividad del crédito más que para alcanzar la tasa de crecimiento deseada de su riqueza neta. Los bancos son el principio, por eso no ejercen la actividad de crédito para realizar la tasa de crecimiento deseada de su riqueza neta. En ausencia de déficit del Estado, los bancos son los detentadores de la fuerza de trabajo que soporta el peso del ajuste del objetivo de enriquecimiento de los empresarios y de los propios bancos.

LOS EMPRESARIOS DEBEN PLEGARSE A LAS EXIGENCIAS DE LOS BANCOS

Los bancos tienen por único objetivo la acumulación de riqueza neta para el gasto de su ganancia neta. Como ellos no son productores, por esencia no pueden más que gastar en activos financieros. En ausencia de deuda pública, tienen derecho de propiedad sobre las empresas bajo la forma de acciones. Los bancos adelantan a los empresarios los intereses que estos deben sobre la deuda acumulada para con los capitalistas financieros, bancos incluso, y sobre la deuda contratada para los nuevos gastos. El monto de dinero inicialmente creado comprende entonces los intereses adeudados a los bancos, constituyendo así parte del monto de dinero que los empresarios deben restituir a los bancos. Los bancos dividen su ganancia bruta en salarios, intereses pagados a los detentadores de capital líquido, impuestos e, incluso, los intere-

ses adeudados al banco central, y en ganancia neta. Los empresarios recuperan los salarios de los empleados en gastos de consumo, y una fracción de intereses sobre los activos líquidos en el consumo de los rentistas. Ellos no pueden recuperar los impuestos porque su pago es una destrucción de dinero. Para financiar el déficit resultante de la parte no recuperada de los costos bancarios, los empresarios ceden a los bancos las obligaciones que se agregan a estos costos, compensando el nuevo ahorro líquido. Entonces, en cuanto al déficit engendrado por la ganancia neta de los bancos, los empresarios no pueden financiar la venta de las acciones por parte de los bancos, pues así, estos adquieren una fracción del enriquecimiento bruto de los empresarios igual a su inversión.

Determinada la tasa de crecimiento de riqueza que los bancos quieren alcanzar, existe un solo monto de su ganancia neta que deben realizar. Supongamos que los bancos fijan una tasa de interés para todos sus acreedores. Siendo que ellos no tienen necesidad de ahorro líquido, imponen a los detentadores de este una tasa de interés igual a la que el banco central impone al Estado para sus préstamos de dinero. El banco central impone esa remuneración, pues puede prevenir la conversión de capital líquido en dinero generador de inflación. La tasa de salario es establecida para un nivel dado de la deuda acumulada y de capital financiero líquido. Admitiendo que los bancos pueden exactamente prever la reacción de los empresarios a la coerción que ellos les imponen, existe un sólo nivel de tasa de interés impuesto a los empresarios para un nivel predeterminado de tasa de crecimiento de la riqueza deseada por los bancos. Se deducen, así, tres proposiciones que explican la perfecta exogeneidad de la tasa de interés:

- la tasa de interés proviene de la acumulación deseada por los bancos. Suponiendo constantes todas las variables entonces el crecimiento de la tasa deseada de acumulación financiera ocasionará el aumento de la tasa de interés;
- la banca central controla los costos financieros de los bancos y sus reservas, pero sobre todo el gravamen para el capital líquido. Manteniendo constantes todas las variables, el aumento de la tasa de interés del banco central arrastra a la tasa de interés general a fin de garantizar la misma tasa de acumulación. Si permanecen todas las variables constantes, la banca central baja su tasa, la tasa de interés general no desciende si la tasa deseada de acumulación no aumenta;
- para una misma tasa deseada de acumulación bancaria, todo aumento de la preferencia por la liquidez de ahorro ocasiona un incremento de la tasa de interés. Esto provoca el aumento de los costos financieros de los bancos, y ellos hacen que la banca cen-

tral tenga temor a un riesgo mayor de inflación futura, al tener lugar un desatesoramiento. La banca central se convence de que debe establecer una remuneración más elevada para prevenirla.

De estas proposiciones se deduce que no existe relación alguna entre la tasa de interés y el monto del crédito. Esto no afecta los determinantes de la tasa de interés ni a ninguna “oferta de crédito”, independientemente de cuál sea la pendiente de esa curva.

Para atender su objetivo, los bancos deben prevenir la desvalorización de su stock de acciones; el valor global de las acciones es propiedad de los empresarios y, por tanto, también el capital. El valor del capital refleja la apuesta de los empresarios sobre el flujo de ganancias al que podrán realizar en el futuro esa apuesta que encarna el espíritu animal del capitalismo. Dado un valor al stock heredado de capital, la apuesta está justificada si los empresarios obtienen una tasa de ganancia mínima, aquella que define el monto requerido de ganancias. Al respecto, para asegurar a los empresarios esa norma de ganancia, los bancos disponen de una variable de control: la tasa de rendimiento, que es la relación de ganancias con costos, salarios e intereses. Existe, en efecto, una relación entre la tasa de rendimiento y la tasa de ganancia: cuánto más elevada es la tasa de rendimiento de los empresarios, ellos son percibidos como más eficientes; por tanto, es razonable apostar sobre su aptitud para engendrar la tasa de ganancia requerida. Se deduce que cuando los empresarios obtienen el crédito, ellos se comprometen a alcanzar la tasa mínima de rendimiento exigida por los bancos. Esa obligación es la garantía de que los empresarios procurarán que el monto de esta sea igual a la tasa de crecimiento del espíritu animal del capitalismo financiero. Más aún, la existencia de esa garantía y su posible elevación ocasiona que los bancos se protejan contra la inflación, y aumenten los precios unitarios de la producción. Las acciones adquiridas no tienen valor, porque ellas simbolizan el incremento efectivo del capital productivo. El precio unitario crece, ocasionando un aumento en el gasto de inversión, y por tanto también se amplía el stock de acciones, correspondiendo un aumento menor del capital real. La inflación desvaloriza al capital financiero, que explica el motivo por el cual los bancos se esfuerzan en imponer a los empresarios la estabilidad de precio de la producción. La garantía requerida a los empresarios comprende así el nivel del precio de la producción. El banco central es el auxiliar de los bancos en el establecimiento del objetivo común de la estabilidad de precios de la producción cuando ellos fijan su tasa de interés. Asimismo, el banco central se propone prevenir la inflación escapando al control de los bancos, que resulta del desatesoramiento, y refuerza la presión sobre los empresarios conduciendo a los bancos a elevar su tasa de interés.

LA REALIZACIÓN DE GANANCIAS

Es un error interrogarse acerca del origen de las ganancias, lo correcto es cuestionarse sobre su posibilidad. Las ganancias son el exceso del valor de la producción privada sobre los costos, el valor efectivamente ganado por los empresarios, por la producción. Realizado en dinero ese valor es instantáneamente transformado en riqueza o capital neto que es el exceso del valor del equipo nuevo o la inversión sobre el aumento de la deuda impuesta por el ahorro. Se deduce que las ganancias son obligatoriamente incluidas en el dinero inicialmente creado por los empresarios y el Estado. La propiedad fundamental del MPC, su ley del valor, es la metamorfosis en capital neto de una fracción del dinero inicialmente gastado. Si la ganancia es inferior o justamente igual a la inversión, esta es íntegramente gastada para liquidar la deuda correspondiente a la inversión. La ganancia pierde instantáneamente su forma monetaria para ser metamorfoseada en riqueza. Los empresarios no pueden conservar la ganancia en forma monetaria si el déficit presupuestario es bastante elevado para hacer aparecer una ganancia superior a la inversión. El atesoramiento no se concreta, pues esa ganancia monetaria es gastada en el siguiente proceso de producción.

Los empresarios son obligados a emplear todas sus ganancias para igualar sus ganancias efectivas o normales que validan sus compromisos para con los bancos, en función de atender su objetivo permanente de acumulación. Dos variables están a su disposición, el monto de salarios y la tasa de salarios, y las utilizan simultáneamente. Es decir:

$$y, I, G, W, F, s_r, r^*, p_o, L, P, Q, w, \pi, \pi^*$$

Por cuanto, y es el valor de la producción; I la inversión; G el déficit del Estado; W el monto de salarios; F la parte del interés en los costos; s_r la tasa de ahorro de los rentistas; r^* la tasa normal de rendimiento; p_o el precio unitario de la producción; L el empleo en unidades de trabajo; P la productividad del trabajo; Q la producción en unidades de trabajo; w la tasa de salarios; π la ganancia efectiva; y π^* el nivel requerido de la ganancia efectiva. Manteniendo constantes todas las otras variables F aumenta cuando se eleva la deuda heredada y la tasa de interés. Haciendo abstracción del impuesto sobre las ganancias, si s_r está próximo a la unidad, toda la ganancia de los bancos se ahorra.

$$[1] \quad y = I + G + W + (1 - s_r) FW$$

$$[2] \quad \pi = y - W(1 + F) = I + G - s_r FW$$

$$[3] \quad \pi^* = r^* W (1 + F)$$

$$[4] \quad \pi = \pi^*$$

Si y solamente si

$$[5] \quad W = \frac{I + G}{r^* (1 + F) + s_r F}$$

En la ecuación [5], I no depende más que del espíritu animal de los empresarios apostando sobre la posibilidad de acrecentar las ganancias futuras a través del aumento de su capital productivo. G es controlada por el Estado quien a su vez puede controlar F , por medio del banco central, por ser esta una variable que no afecta negativamente el objetivo de acumulación de los bancos.

Cuando [5] es verificada, el nivel de precios unitarios fijado por los empresarios se verifica fuertemente:

$$[6] \quad y = p_o Q = p_o PL = W (1 + F) (1 + r^*)$$

$$[7] \quad W = w L$$

$$p_o = \frac{w (1 + F) (1 + r^*)}{P}$$

Si para simplificar $p_o = 1$

$$[8] \quad w = \frac{P}{(1 + F)(1 + r^*)}$$

De [5] y [8] se deduce que los empresarios reconcilian siempre su objetivo de acumulación con el monto de salarios fijado por los bancos, así como con la tasa de salarios y de empleo. He aquí el motivo por el cual el desempleo es el estado "natural" del capitalismo. Cualquiera que sea el nivel de tasa de interés, los empresarios, al racionar el empleo, pueden atender su objetivo de ganancia, que explica por qué la tasa de interés no tiene efecto sobre la inversión. Aparece así que la tasa de salarios es una variable fundamentalmente endógena, pues resulta del ajuste de objetivos entre empresarios y capitalistas financieros. Para un nivel dado de tasa de interés, todo incremento de la tasa normal de rendimiento y , por tanto, de la tasa normal de ganancia ocasiona la caída de la tasa de salario; y a una tasa normal de ganancia dada, el aumento de la tasa de interés reduce la

tasa de salario³. Para garantizar la estabilidad de precios, w debe aumentar como P , la cual es una función creciente del stock de equipo privado y colectivo. Manteniendo constantes todas las otras variables, el déficit del Estado ocasiona un aumento del empleo, pues es fuente de ganancias y elimina parcial o totalmente la incitación a reducir el empleo para preservar el objetivo de ganancia. Para un nivel dado de inversión, de tasa de interés, de tasa normal de ganancia y de s , hay siempre un nivel de déficit que permite el pleno empleo. En ese caso, para ese nivel de equilibrio del déficit, el empleo engendrado por los empresarios será aquel deseado por los detentadores de la fuerza de trabajo para realizar su objetivo de adquisición a largo plazo. A condición de que no haya ni aumento en la tasa de interés, ni aumento de la tasa normal de ganancia, el déficit de equilibrio no tiene efecto alguno sobre el nivel de precios.

Aumentando las ganancias, el déficit se reduce, o se suprime el déficit final como resultado de que los empresarios pagan los intereses a los bancos. Esto se reconoce a través de una ganancia que los empresarios no pueden invertir en riqueza efectiva; en sus cuentas, esa ganancia se materializa bajo la forma de reservas excedentarias. Una política de pleno empleo impediría a los bancos la acumulación, que es su razón de ser. O bien los bancos reaccionarían aumentando la tasa de interés para neutralizar la exclusión, o su valor propio, o sus acciones propias se desplomarían amenazando su existencia. El Estado garante de la estabilidad del capitalismo financiero está obligado a compensar a los bancos en su cesión de obligaciones, procurando la misma tasa de interés que ellos imponen a los empresarios. Los bancos pagan sus obligaciones con sus reservas excedentes, que se anulan en la cuenta del Estado. Se comprenden, entonces, las tres propiedades que rigen a la deuda pública:

- no tiene por objetivo financiar el déficit, sino neutralizar la exclusión de los bancos en la persecución de su objetivo de acumulación;
- garantiza una tasa de interés igual a la tasa cargada por los bancos, dependiendo así de la tasa de interés del banco central. Los intereses sobre la deuda forman parte de los gastos públicos y, por tanto, de la creación inicial del dinero;
- a largo plazo, su tasa de incremento debe ser igual a la tasa de incremento de la riqueza neta deseada por los bancos cuando esta no es realizada por el aumento del endeudamiento de los empresarios.

³ Como lo han pensado ciertos post-keynesianos, la tasa de salario no es “convencional” ni impuesta por la fuerza sindical.

CONCLUSIÓN: LA “DESINTERMEDIACIÓN” ES IMPOSIBLE PUES NO SE PUEDE PRESCINDIR DE LOS BANCOS

Se repite, una y otra vez, que los mercados financieros sustituirán a los bancos en el capitalismo contemporáneo. Esa “desintermediación” revelaría la restauración de la ley del ahorro previo; la economía capitalista no estaría más regida por el MPM. Este perdería sentido. Lo calificado como “desintermediación” es, en verdad, una intermediación creciente, un alargamiento de la estructura monetaria. En la estructura monetaria inicial, los bancos no son los intermediarios cuando crean el dinero. El alargamiento de la estructura monetaria es el resultado de tres fuerzas operando simultáneamente: el deseo de los empresarios y los bancos de suprimir el déficit del Estado –pues temen que el sostener la extensión de poder del Estado, que compromete la libertad de acción de los capitalistas en su unión, daría demasiado margen de maniobra a los detentadores de la fuerza de trabajo⁴–; la necesidad de reemplazar al Estado por el endeudamiento de los trabajadores; y el aumento de la tasa deseada de acumulación de los capitalistas financieros. El alargamiento se manifiesta bajo dos aspectos principales:

- los bancos crean dinero para los detentadores de la fuerza de trabajo; ellos la gastan en la compra de mercancías (incluida vivienda) que se transforman en ganancias para los empresarios. La carga de la deuda recae sobre los salarios, el dinero se anula cuando pagan su deuda. La ganancia bancaria se invierte, entonces, en créditos a largo plazo sobre los salarios;
- los bancos conceden préstamos a los asalariados para comprar las acciones emitidas por los empresarios. Rápidamente los bancos toman en garantía esas acciones y los asalariados se endeudan para el consumo. Los bancos invierten sus ganancias en recompras de las acciones dadas en prenda, así aseguran el reembolso de la deuda doméstica por un monto igual a las ganancias de los bancos.

Mientras mayor sea el número de los intermediarios entre bancos y empresarios, más se revela la fragilidad de la estructura monetaria. De hecho, aumenta el plazo entre creación y anulación del dinero; una

4 En ocasiones se dice que los dirigentes políticos quieren la austeridad presupuestaria porque creen en la economía “ortodoxa”. Esto está acorde con la influencia actual de las economías “ortodoxas”. Que el sector privado se entienda de la austeridad revela las contradicciones al seno de la clase capitalista. Que el Estado adopte la austeridad en el marco del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, muestra también las contradicciones en su seno. Sin embargo, a pesar de ser la economía política ortodoxa quien oculta esas contradicciones, es la ideología predominante.

fracción creciente del dinero nuevo, creado, entra en circulación para compartir el valor con el dinero gastado en la producción. El alargamiento de la estructura monetaria es entonces un factor de inflación que, tarde o temprano, debe ser compensado por la banca central, que eleva su tasa de interés, y por un presupuesto excedentario que destruye automáticamente el dinero.

BIBLIOGRAFÍA

- MENGER, KARL 1892 "ON THE ORIGIN OF MONEY" IN *Economic Journal* (London) Vol. 2, N° 6.
- Parguez, Alain 1987 "La monnaie, les rentiers et la crise" en *Économies et Sociétés*, Vol. 21, N° 9.
- Parguez, Alain 1990 "Le mythe du déficit au regard de la théorie du circuit" en *Économies et Sociétés*, Vol. 24, N° 2.
- Parguez, Alain 2001 "Victoria Chick and the theory of the monetary circuit: an enlightening debate" in Arestis, Philip; Desai, Meghnad and Dow, Sheila (eds.) *Money, Macroeconomics and Keynes. Essays in Honour of Victoria Chick* (London: Routledge) Vol. 1.
- Parguez, Alain and Seccareccia, Mario 2000 "The credit theory of money: the monetary circuit approach" in Smithin, John (comp.) *What is money?* (London: Routledge).

GREGORIO VIDAL*

**HETERODOXIA Y DESARROLLO:
ELEMENTOS PARA CONSTRUIR
UNA ALTERNATIVA AL SUBDESARROLLO
EN TIEMPOS DE GLOBALIZACIÓN**

EN EL PERÍODO de 1981-1982 a 2003-2004, el desempeño económico en los países de América Latina y el Caribe es particularmente pobre. En 1980 y 1981 la formación bruta de capital fijo representó el 25,1 y 25,3% del PIB, respectivamente, cifras que no vuelven a alcanzarse en los siguientes veinticinco años. Entre 1982 y 2004, en gran cantidad de países, el coeficiente de inversión –con base en datos del FMI (2004)– se sitúa entre el 19 y el 21%. Según información de la CEPAL, la formación de capital equivale al 18% en el año 2003, y se estima que en 2004 es de 18,9% (CEPAL, 2004).

El PIB de la región, como proporción del PIB mundial, ha disminuido desde el año 1981. En 1980, la participación del PIB de todos los países de América Latina y el Caribe en el PIB mundial fue de 9,80%. En 2003 fue de 7,64; mientras que en 2004 y 2005 se estima que será de 7,60 y 7,56%, respectivamente. La formación de capital ha alcanzado niveles muy inferiores a los que permiten tasas sostenidas e importantes de crecimiento. Las cifras del coeficiente de inversión son muy infe-

* Profesor titular del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa (UAM-I), México. Doctor en Estudios Latinoamericanos (Ciencias Políticas) por la Universidad Nacional Autónoma de México. Miembro de la Academia Mexicana de Ciencias y del Sistema Nacional de Investigadores.

riores a los más de 30 puntos que se obtienen en varios países de Asia del sur durante las décadas del setenta, ochenta y gran parte de los años noventa, cuando se mantienen una amplia gestión estatal de la economía, políticas de promoción de la industria significativas, controles al ingreso irrestricto de capitales del exterior, financiamiento bancario interno y diversas regulaciones. Las cifras son también muy lejanas a las que se alcanzan en Japón en las décadas de los cincuenta, sesenta y setenta, bajo condiciones de un notable dirigismo estatal y de muy diversas formas de proteccionismo que incluyen elementos culturales.

América Latina pierde peso en el conjunto de la economía mundial y, hasta la fecha, el crecimiento económico es débil, no obstante se ha producido una gran transformación de la economía. La desigualdad social se incrementa, la pobreza y la pobreza extrema no ceden, la marginación con subempleo, empleo informal y precario están en aumento. Sin embargo, diversos partidos políticos, un amplio grupo de organismos empresariales, las instituciones financieras internacionales multilaterales, los voceros y representantes de los círculos financieros de Wall Street y otros mercados financieros y aun partidos políticos que se consideran de izquierda o progresistas reivindican la continuidad en la estrategia y la política económica, en el proceso de reformas, en la conducción general de la economía.

Se aplica el Consenso de Washington fundado en teorías económicas que creen en la eficiencia de las economías a partir del absoluto operar de los mercados. Los agentes económicos –afirman– toman sus decisiones, y de su múltiple interacción se produce la asignación eficaz y pertinente de los recursos. Los gobiernos sólo deben permitir que esto suceda. Los problemas económicos de años pasados, las crisis de inicios de los ochenta, las crisis cambiarias, monetarias y bancarias que han sucedido en los años siguientes, y las drásticas reducciones en el producto y el ingreso en algunos años –siempre según esta concepción– son el resultado de un exceso de intervención estatal, de un gasto público por encima de los ingresos, de flexibles políticas de crédito interno, de los límites impuestos a la libre movilidad del capital; todo ello ha sido muy difícil de erradicar. En América Latina se debe mantener, en particular, las condiciones para la libre movilidad de los capitales, un tipo de cambio flexible en un ambiente en que las tasas de interés sean internacionalmente competitivas.

La adopción de la Agenda de Washington es un dato específico de la región. No obstante, en el conjunto de la economía mundial prosperan ideas semejantes y se ha impuesto una conducción en materia de política económica, en las más diversas regiones y países, que tiende a confiar en la eficacia de los mercados. El gobierno e importantes grupos empresariales de la mayor economía del planeta, que ejerce la hegemonía a nivel mundial, sostienen esa idea, por lo menos para aplicar sin restricciones

allende sus fronteras. Incluso, la actual Administración Bush plantea realizar reformas que culminen la desarticulación del pacto social que resulta de los años de la gran depresión y la Segunda Guerra Mundial, a favor de los intereses del capital financiero. En esa dirección se encamina la propuesta de modificación y privatización de la seguridad social que implicará que cada trabajador debe constituir su fondo de retiro y que estos recursos se vinculen ampliamente a los mercados bursátiles y a todos los instrumentos que han resultado de la ingeniería financiera, los derivados y los futuros. Además, se han aprobado diversas reducciones en los impuestos y se proponen otras más que beneficiarán principalmente a los grupos sociales de mayores ingresos, destacándose los propietarios de activos y de cuantiosas inversiones.

Sin embargo, como se expone mas adelante, los resultados para la economía mundial no han sido los mejores. Es en este contexto que se considera necesario discutir las ideas sobre desarrollo. La tesis principal que se argumenta en el texto, fincada en diversas escuelas económicas heterodoxas, es que el desarrollo no es un resultado de la acción de los mercados. La experiencia histórica es contundente: en ningún caso lo ha sido. Pero también, el capitalismo es intrínsecamente inestable, y abandonar todo a la acción de la acumulación es permitir que prospere la desigualdad social y, en cierto punto, se limiten las capacidades de crecimiento económico.

Reconocer tan sólo los derechos vinculados a la acumulación de capital, en particular a los actores sociales en que se expresa el capital financiero, es desconocer e incluso negar derechos de muchos otros actores sociales. Lo que resulta insostenible en gran cantidad de países y, en general, en un mundo en el cual se reivindica la democracia sin limitación alguna. Dicho de otra forma, todos somos ciudadanos y todos tenemos derechos políticos, sociales y económicos reconocidos en la organización social y con instituciones creadas para hacer posible su realización. En el caso de los países de América Latina y el Caribe, reconocer los derechos políticos, sociales y económicos de un amplio y diverso grupo de actores sociales implica efectuar la tarea del desarrollo, y sólo considerando el conjunto de estos derechos es que la democracia se realiza. Sobre estos temas se argumenta en las páginas siguientes.

EL DESEMPEÑO DE LA ECONOMÍA BAJO LAS CONDICIONES DE FINANCIARIZACIÓN DE LA GANANCIA

Durante el siglo XX y hasta la fecha, los períodos en que gran parte de las economías del planeta operan o se desenvuelven considerando libre movilidad para los flujos de capital, y sin límites o restricciones a los mercados de capital, no han sido los años en que logra su mejor desempeño. Incluso, en los años recientes, conforme se han suprimido las

regulaciones y leyes que limitaban los movimientos internacionales de capital, se han eliminado las restricciones para el desplazamiento de los recursos bancarios y financieros de una actividad a otra y se opera con plena flexibilidad en los tipos de cambio; los resultados que se alcanzan en las diversas economías no necesariamente son mejores.

El comportamiento del producto no refleja incrementos notables, el PIB per cápita disminuye en muchos países, la productividad no alcanza incrementos notables, los niveles de desempleo se mantienen aun con crecimiento económico y las condiciones precarias del trabajo proliferan. Ocurre de igual manera en el caso de los países en desarrollo que en los desarrollados. La economía de Estados Unidos, no obstante su crecimiento durante gran parte de los años noventa, confirma la situación señalada anteriormente. Los resultados que alcanza en incremento del producto, formación de capital, productividad y nivel de empleo en estos años son muy inferiores a los de las décadas del cincuenta y sesenta en ese país (Palazuelos, 2000; 2002).

En el largo plazo, considerando como punto de partida principios del siglo XVIII y los primeros años del siglo XXI como el fin del período, el desempeño económico, tanto para el caso de los que actualmente son países desarrollados como para los países en desarrollo, los mejores resultados se obtienen en el período de veinticinco años posterior a la Segunda Guerra Mundial (Adelman, 1991). Esos años han sido caracterizados por diversos autores como una época de oro del capitalismo, el cuarto de siglo dorado (Marglin y Schor, 1990), o para usar la denominación de los franceses, *les trente glorieuses*, “una era de crecimiento económico sostenido sin precedente tanto en las naciones desarrolladas como en aquellas en desarrollo” (Adelman, 1991).

Son años que, destaca Hobsbawm, pueden ser estimados excepcionales en la historia del capitalismo, con un ritmo explosivo de crecimiento de la economía mundial.

La producción mundial de manufacturas se cuadruplicó entre principios de los cincuenta y principio de los setenta y, algo todavía mas impresionante, el comercio mundial de productos elaborados se multiplicó por diez [...] la producción agrícola mundial también se disparó (Hobsbawm, 1998: 264).

Es un comportamiento de las economías, principalmente de las mayores economías, que no tiene precedente y que no se ha vuelto a presentar en los años siguientes.

En los países de la OCDE el incremento promedio anual del PIB per cápita, desde finales de los años cuarenta hasta el inicio de los setenta, es equivalente a casi el doble del que se registra en los años de mayor crecimiento de la revolución industrial. Pero además, durante el mismo período, el crecimiento en el conjunto de los países menos de-

sarrollados es muy semejante al que tienen los países desarrollados, el 5,5% y el 5,9% respectivamente (Adelman, 1991). En contraparte, desde 1973 hasta finales de la década de los noventa, el PIB real por habitante creció en menos del 1,5%; mientras que el PIB real por habitante en los países de la OCDE, la inversión en infraestructura y equipo y la productividad laboral crecieron con tasas inferiores a la mitad de las alcanzadas en los años previos a 1973, cuando inician con contundencia las medidas que propician la liberalización (Davidson, 2001: 7).

Las economías que constituyen el denominado G7 tienen también resultados económicos notablemente diferentes entre el período comprendido por las décadas del cincuenta y sesenta del siglo XX y con el que transcurre desde principios de la década del setenta hasta la fecha. El incremento del PIB en las economías del G7 en el período 1961-1973 es de alrededor del 5% anual en cada una de ellas, con las excepciones de Japón en el punto superior, con un aumento del 9,2% y de Reino Unido en el punto inferior con una cifra de 3,2%.

De 1974 a 1980 y de 1981 a 1990 los incrementos son inferiores en promedio en 50%, incluyendo Japón que tiene tasas del 4,2 y 4,1%. En la década del noventa hay un crecimiento aún menor del producto, con Japón a la cabeza con la mayor contracción desde la Segunda Guerra Mundial (IFRI, 1997). En el lapso que va de 2000 a 2004, además de la recesión en Estados Unidos y el mantenimiento de la contracción económica en Japón, el crecimiento es menor en las otras economías del G7 y en el conjunto de la Unión Europea. El signo notable es la debilidad de las economías con una pérdida de miles de empleos (CEPII, 2002).

Estados Unidos tiene un crecimiento medio real del PIB de 1961 a 1973 del 4,5%, mientras que de 1974 a 1980 y de 1981 a 1990 fue del 2,9 y 3,0% respectivamente. En los años noventa, durante las dos administraciones de Clinton, cuando se produce el auge más prolongado de la economía estadounidense, con una duración de 115 meses y una amplia transformación tecnológica encabezada por la microelectrónica, la informática y las telecomunicaciones, el producto creció en promedio anual al 3,9%, nuevamente una cifra menor a la alcanzada en los años cincuenta y sesenta.

En la primera parte del siglo XX, las tensiones entre liberalismo y proteccionismo también están presentes. Pero además, como acontece desde la parte final del siglo XIX, hay varias experiencias de una amplia gestión estatal de la economía, con proyectos de industrialización dirigidos o impulsados desde el Estado en varios países. Se produce el fenómeno de la industrialización tardía y dirigida, con el recurso del crédito bancario y los bancos de inversión funcionando con reglas y objetivos precisos o bajo la dirección estatal (Gerschenkron, 1970: 75).

La Europa continental de finales del siglo XIX y hasta el año 1913 tiene una dinámica económica caracterizada por el dominio del proteccionismo.

La fase liberal de la política comercial europea se prolonga de 1860 a 1892, y el apogeo del libre cambio en Europa en el siglo XIX se sitúa precisamente durante los doce años que van de 1866 a 1877, justo en el medio de ese período, es decir en 1870-1873, comienza lo que se denomina la gran depresión europea (Bairoch, 1999: 69).

Con el liberalismo, las crisis no sólo son más severas y se presentan como depresión. Además, es notable que las depresiones cesan y en general las crisis se aminoran con el fortalecimiento del proteccionismo, planteando el problema de las políticas arancelarias y la gestión estatal en el desarrollo económico (Bairoch, 1999).

El resultado de la dinámica económica de los años veinte del siglo pasado fue la gran depresión. Nuevamente, el dominio del liberalismo implicó crisis económicas, una profunda contracción de la economía y un alto nivel de desempleo. En los años veinte hay un cuantioso flujo internacional de capitales, y diversos gobiernos y bancos centrales –de manera destacada, la Reserva Federal– tienen una política que apoya la expansión de los mercados financieros. Así, el crack tiene una causa: el boom económico previo, los medios a partir de los cuales se produce (Byé y De Bernis, 1987: 602-611).

La debilidad en el crecimiento económico y las características de la crisis de los mercados bursátiles de los años 2000 y 2001 tienen su origen en los contenidos del crecimiento económico de la década del noventa, en particular en la dinámica que se establece en Estados Unidos. En los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial y hasta finales de la década del sesenta, el crecimiento en Estados Unidos fue un dato clave y un impulso del crecimiento en el conjunto de la economía mundial capitalista. Durante la denominada era de la nueva economía –como también se le calificó en los años veinte– esto no sucede. En Europa no existe un ciclo de crecimiento equivalente. En Japón se presenta el mayor período de estancamiento de su economía durante el siglo XX, que hasta finales del año 2003 se desenvuelve bajo condiciones de deflación (Vidal, 2003). La caída de los mercados de bienes inmuebles y bursátiles en Japón se inicia desde principios de los años noventa. Después se reconocen las dificultades en la banca y en algunas de las corporaciones que habían comandado su expansión hacia el mercado mundial.

Además de la crisis en Japón, en Asia y América Latina existen diversos momentos en que las economías se contraen y la economía mundial conoce, a lo largo de los años noventa, el estallido de diversas crisis monetarias, bancarias y de cambios que se presentan en algún país o conjunto de países, pero que se traducen en inestabilidad para el conjunto de los mercados de capital y que han reclamado la acción de gobiernos y organismos multilaterales.

Son los casos de la crisis de 1992 en el Sistema Monetario Europeo; la crisis monetaria y bancaria de México de 1994 y 1995, que por lo menos causó serios problemas en las mayores economías de América Latina y obligó a una intervención del gobierno de Estados Unidos para resguardar a capitales de ese país colocados en títulos de deuda pública de México; la denominada crisis asiática de 1997 con un claro impacto en el conjunto de los mercados financieros incluidos los mercados bursátiles de Estados Unidos; la crisis rusa que comprometió nuevamente a los mercados bursátiles en 1998, seguida inmediatamente de la operación de rescate del fondo de cobertura Long-Term Capital Management convocada por la Reserva Federal de Nueva York con el apoyo de la Reserva Federal e involucrando recursos de Golman Sachs, Merrill Lynch, J.P. Morgan y del principal banco suizo, UBS; inmediatamente después, la caída de Turquía, que demandó nuevamente recursos por cuenta del FMI; posteriormente, la crisis en Brasil en 1998 y 1999, y a finales del año 2001 el derrumbe de Argentina y las operaciones de rescate de Uruguay y Brasil, está última incluyendo el mayor crédito del FMI para fortalecer las reservas de un país. El ciclo se cierra con la recesión en Estados Unidos, que se produce en medio de dos importantes caídas bursátiles, sin que, posteriormente y hasta la fecha, el mercado de empresas tecnológicas alcance un sostenido crecimiento. El Nasdaq, cuyo índice de precios y cotizaciones superó los 4.500 puntos a principios del año 2000, se mantiene en torno a los 2 mil puntos durante el año 2004.

Las políticas de liberalización, desregulación y privatización ejecutadas en los quince a veinte años recientes han permitido el avance de las colocaciones financieras múltiples, de los intermediarios financieros. Estas políticas también han creado mejores condiciones para el ingreso de mercancías y para multiplicar los intercambios de mercancías y servicios. Han tenido, asimismo, un papel institucional fundador de la mundialización del capital, a la vez de un régimen de acumulación en el cual la ganancia es dominada por las finanzas.

En las corporaciones, las colocaciones u operaciones de arbitraje son sustanciales para determinar la rentabilidad. Igualmente, el crecimiento de los mercados financieros y las rentabilidades fundadas en la deuda y la proliferación de activos financieros que soportan otros activos financieros. Es un proceso que crea condiciones de un crecimiento pasajero abierto a un muy pequeño número de países (Chesnais, 2001: 22).

Las grandes empresas con casas matrices en un reducido grupo de países obtienen sus ganancias a través de colocaciones, compras de activos, ventas y aun extracción de excedente y dominio sobre patrimonios y activos en otras regiones y países. El proceso de la deuda externa de los países en desarrollo participa de manera notable en esta modalidad de constitución de las ganancias. Las diversas crisis monetarias, bancarias y de cambios que se multiplican a lo largo de los quince

años pasados constituyen un componente estructural de este régimen de acumulación. Y en tanto tal, son un medio que mantiene y profundiza el problema de la deuda externa para muy diversas economías de América Latina y otras regiones del Tercer Mundo, a la vez que bloquea las condiciones para el desarrollo.

Después del desenlace de la Segunda Guerra Mundial –bajo otro régimen de acumulación, con capacidad de lograr la mayor adhesión entre economías del planeta, no obstante la constitución de relaciones económicas internacionales asimétricas– y hasta finales de los años sesenta no se presenta un proceso de crisis financieras recurrentes o algo equivalente.

La estructura y las instituciones que surgen de los acuerdos de Bretton Woods terminan de consolidarse en un ambiente en que producción y comercio internacional están creciendo. En Estados Unidos –como lo enfatiza Minsky en un artículo que tiene entre sus principales contenidos lo que su autor denomina las resonancias entre 1933 y 1993– no ocurre ninguna amenaza seria de crisis financiera entre el fin de la Segunda Guerra Mundial y el año 1968. En ese año se presenta la crisis en el mercado de papel comercial por la quiebra del Penn Central Railroad. En los siguientes años se presentan intervenciones de la Reserva Federal para abortar o controlar crisis financieras (Minsky, 1994: 154). En la medida en que se van suprimiendo las instituciones y leyes resultado de la época de la gran depresión, las intervenciones se multiplican; como también se acentúa la tendencia a la fragilidad financiera.

La evolución de las instituciones y los mercados en los años ochenta volvieron ineficaces diversas medidas de regulación, participaron en la supresión de estructuras financieras que limitaban la inestabilidad y anularon las restricciones para el uso extendido de cualquier medio de endeudamiento.

El resultado fue una serie de crisis de las instituciones financieras y corporaciones sobre-endeudadas. Una gran depresión no ha sucedido en el inicio de los años noventa porque el gobierno ha validado las deudas de las instituciones financieras que se volvieron insolventes y el vasto déficit gubernamental ha sostenido las ganancias (Minsky, 1994: 160).

Un ejemplo notable fue el incidente de las Asociaciones de Ahorro y Préstamo.

En los años noventa el proceso de liberalización continuó y los capitales podían ser colocados, cada vez más, sin ninguna restricción. La separación y distinción por tipos de mercado entre las instituciones financieras fueron suprimidas. Se fortalecen los inversionistas institucionales, de manera destacada en el caso de Estados Unidos, pero también en algunas economías europeas (Boubel y Pansard, 2004).

Las familias desplazaron sus ahorros desde depósitos bancarios hacia activos financieros, se multiplicaron las instituciones financieras no bancarias, las restricciones para la colocación de recursos por los fondos de pensiones se han venido suprimiendo, al igual que para la adquisición de papeles en el extranjero por fondos de pensión, fondos de cobertura y sociedades de inversión.

Los inversionistas institucionales destacan como compradores de papeles de la deuda pública interna de México a principios de los años noventa. Después, participan en la compra de papeles de Argentina y de Brasil. Finalmente, en el caso de la economía de Estados Unidos, en el año 2000 se dio un paso definitivo desapareciendo los restos de la Ley Glass-Steagall, aprobada en el año 1933, y la Bank Holding Company, de 1956.

En gran cantidad de economías en desarrollo se ha suprimido toda restricción al movimiento de entrada y salida del capital, se da trato equivalente a capitales del país y del exterior; no hay límites ni regulaciones que diferencien las formas de colocar recursos y emitir documentos por cuenta de las instituciones financieras e incluso de brazos financieros de corporaciones, y no existen restricciones para el uso extendido de cualquier medio de endeudamiento. Los títulos emitidos por los gobiernos son adquiridos libremente, por lo que, en diversos casos, su liquidación involucra uso de divisas extranjeras.

El liberalismo continúa haciendo su trabajo, multiplicando la inestabilidad, pero también destruyendo capacidad de producción y las condiciones para que se puedan cubrir las necesidades productivas del hombre en diversos espacios geográficos.

Sumado a la destrucción de las reglas e instituciones que emergen de la anterior crisis de regulación, las empresas que efectivamente conducen los procesos de crecimiento tienen una dimensión más allá de sus estados nacionales. Un grupo de grandes compañías cuenta con una estrategia mundial de ventas, organiza su producción considerando plantas y procesos en diversos espacios, mantiene filiales en diversas regiones dada la naturaleza de los mercados en que participa –por ejemplo, energía, telecomunicaciones, turismo, ventas de alimentos procesados, banca y servicios financieros–, cuenta con procesos de reclutamiento de personal de carácter internacional y coloca recursos financieros, maneja su tesorería o desarrolla su brazo financiero –para el caso de las empresas no financieras– considerando los más diversos mercados y la adquisición de títulos y documentos privados y públicos, lo mismo en Estados Unidos como en Europa, Asia del Este y del Sudeste y las principales plazas en América Latina (Andreff, 1996; Chesnais, 1997; Vidal, 2003).

Las operaciones por cuenta de las tesorerías de las grandes empresas explican gran parte de las transacciones de arbitraje de divisas que es lo que mayormente se mueve, día a día, en los mercados finan-

cieros internacionales (Chesnais, 1997). No obstante, los centros de decisión de las firmas se ubican en un punto, en él se resuelven las estrategias planetarias y se toman las decisiones sustantivas a propósito del crecimiento, inversiones y colocaciones de las firmas.

La relación entre conjuntos de empresas transnacionales y Estado no se ha roto del todo, y puede ser significativa en algunos países. Así es en Estados Unidos y en algunas otras naciones desarrolladas. El régimen de acumulación con dominación financiera se apoya en su construcción al interior de estos países, como también en su despliegue internacional, en las políticas ejecutadas por el respectivo Estado. Mediando disputas, se acompaña por la gestión y crecimiento de un reducido grupo de empresas transnacionales.

Desde la perspectiva de América Latina no sólo preocupa la influencia de las empresas transnacionales en la conducción de cada economía y la determinación –que cuenta con el apoyo de sus respectivos estados– alcanzada en materia de la conducción de la política económica y todo el proceso de gestión estatal. También inquieta que la acumulación con dominación financiera no es propiamente un régimen mundial. No cuenta con capacidad para impulsar un crecimiento sostenido en el conjunto de las economías del planeta. Se ha afirmado e implantado con fuerza en Estados Unidos, no obstante no muestra la misma vitalidad en otros territorios, como en Japón.

Chesnais concluye que “únicamente en Estados Unidos el régimen de acumulación con dominación financiera se ha implantado plenamente y afirmado todos sus rasgos” (2001: 26). Las crisis, los procesos de paro relativo, la poca fuerza para aumentar la capacidad de producción en amplias áreas económicas y, destacadamente, la dificultad para crear empleos aun cuando hay crecimiento económico son datos que permiten sostener la afirmación anterior.

El capitalismo es un régimen intrínsecamente inestable, el curso de la acumulación conduce a crisis, y cuando sólo se considera el interés de aquellos que encabezan este proceso se vulneran sus capacidades de expansión. Como destacan Davidson (2001) y Minsky (1994), el capitalismo es un sistema que no puede funcionar en condiciones de pleno empleo en largos períodos sin construir las reglamentaciones y acuerdos sociales que lo hagan posible. También demuestran que las condiciones de financiamiento de las empresas se mueven en dirección a estructuras inestables y que esta imperfección financiera no puede ser erradicada por ninguna forma de mercado capitalista (Minsky, 1994).

Desde hace algunos años Estados Unidos es la única potencia mundial (Hobsbawm, 1999). Esto es el resultado de un complejo conjunto de factores que comprende: las condiciones geopolíticas mundiales, el peso de su economía en la economía mundial, el tamaño de sus mercados bursátiles, las características y profundidad de las inversio-

nes realizadas en el extranjero por las empresas con matrices en ese país, la capacidad militar, su poderío nuclear y aéreo, su fuerza en organismos como el G7, y que cuenta con una propuesta ideológica para el conjunto del planeta; es –para usar una expresión de Hobsbawm (1999: 10)– un imperio ideológico. Estados Unidos es el único país –como se destaca líneas antes– en que el régimen de acumulación con dominación financiera se ha desarrollado plenamente. Se constituye de esta forma la excepcionalidad estadounidense, que en el terreno de la economía se soporta en el tipo de desempeño económico que alcanzan otras regiones y países. La idea de exportar el modo de vida norteamericano es un dato de su fuerza, pero también las decisiones político-militares ejecutadas en la zona de Mesopotamia y áreas colindantes.

Existen diferencias entre los procesos de transformación que se están realizando en la Unión Europea y, más en particular, en la zona del euro con relación a las propuestas hegemónicas en Estados Unidos. A pesar de ello, lo relevante es que en otros países no se construyen, hasta el momento, alternativas al régimen de acumulación con dominación financiera, no obstante el carácter excepcional que implica su consolidación. Hay gobiernos y grupos de grandes empresas que están aceptando la condición de socios de los capitales de Estados Unidos y avanzan instrumentando los medios para crear sus condiciones para obtener pequeñas rentabilidades o empresas que buscan disputar algunos mercados con las firmas de Estados Unidos.

Si no se procede en la dirección de construir límites a los movimientos de capital, diferenciar las instituciones financieras, restablecer las condiciones de flexibilidad en los bancos centrales, acordar los espacios y reglas en materia de tipo de cambio, recuperar la función del crédito como soporte de la ampliación de la inversión productiva, se mantendrá el camino de inestabilidad constante, con notables crisis monetarias, bancarias y un alto nivel de desempleo y destrucción de las capacidades de producción en espacios y regiones de la economía mundial. También será imposible resolver el problema de la deuda externa, dado que aun cuando se practiquen quitas al capital, se condonen parte de las deudas y se reestructuren otros segmentos, la propia dinámica de los mercados la recreará, bajo nuevas formas y con mecanismos más complejos que, paso a paso, involucran como un solo dato a los mercados externos y los internos.

LA CONSTRUCCIÓN DEL DESARROLLO

Después de más de dos décadas de aplicar políticas de ajuste, América Latina es una región en la que el subdesarrollo avanzó. En informes del Banco Mundial y otros organismos internacionales multilaterales se insiste en la profunda desigualdad que existe en la zona. Es la región más

desigual del planeta, en la que no disminuyen la pobreza ni la pobreza extrema, y sólo algunos espacios de las economías del área se articulan positivamente con la economía internacional.

Desde las páginas iniciales del documento se ha destacado el pobre desempeño de las economías de América Latina y el Caribe en el período de 1980-1981 a 2004. Consideremos algunos datos más que revelan con mayor contundencia el proceso de profundización del subdesarrollo en que ha estado inscrita la región. El PIB de la zona, a precios constantes, crece a una tasa media anual del 3,3% entre los años 1981 y 2004. Sin embargo, las tres mayores economías tienen crecimientos considerablemente menores, con varios años en que atraviesan una contracción significativa.

El PIB de Argentina crece a una tasa del 0,6% en el período de 1980 a 2002. La dinámica del producto se ha modificado positivamente desde el año 2003, cuando el país no cubre el servicio de la deuda pública con los mercados financieros, planteando una renegociación que incluye el canje por nuevos documentos a un precio mucho menor, y cuando no se están realizando entradas de inversión extranjera. Hay diversas medidas para impulsar el crecimiento a partir de la expansión del mercado interno. De 2002 a 2004 el PIB crece a una tasa real del 8%.

En Brasil, el crecimiento medio de 1980 a 2004 es de 2%; mientras que en México de 1981 a 2004 es de 2,2%. Cifras que apenas se sitúan al ritmo de crecimiento de la población. El PIB por habitante para el caso de estas tres economías, prácticamente no registra crecimiento o tiene un comportamiento negativo. Medido en términos de la respectiva moneda nacional, el PIB por habitante en Argentina decrece en 0,16% en los años que van de 1980 a 2004. La tasa de crecimiento para los mismos años en el caso de Brasil es de 0,4% y para México, de 1981 a 2004, el crecimiento medio anual es de 0,4%.

La formación bruta de capital en la región tiene tasas negativas de crecimiento o incrementos anuales menores. No existe un período de varios años en que la formación de capital crezca en términos reales a tasas anuales superiores al 15% (CEPAL, 2003). Bajo estas condiciones, los problemas en materia de empleo, las mejoras en el ingreso de amplios sectores de la población, el uso de recursos en desarrollo educativo y en ciencia y tecnología y la elevación sostenida de las condiciones medias de producción de cada una de las economías de la región son tareas que no pueden ser enfrentadas.

La pregunta que se plantea ante esta situación es por qué no basta con generar condiciones de estabilidad en las economías de América Latina para poder enfrentar las tareas del desarrollo. Una probable respuesta puede partir de la siguiente propuesta: un manejo rígido de los presupuestos públicos fundado en la divisa del equilibrio a toda costa o del superávit primario para poder cubrir parte del servicio de la deuda

externa implica la creación de condiciones que favorecen la tendencia al estancamiento y mantienen el subdesarrollo. Una propuesta de desarrollo, como parte de un programa mínimo, debe considerar: la renegociación de las deudas públicas externa e interna –cuya distinción es cada vez más endeble–, que incluya cancelación de alguna parte, quitas al principal y la emisión de nuevos documentos con mejores perfiles de plazos e intereses; la recuperación de las deudas fiscales de las grandes empresas bancarias e importadoras; el manejo de las finanzas públicas, incluyendo la inversión pública, con amplios efectos multiplicadores, que puede realizarse a partir de medios internos en proporciones importantes y que genera capacidad para enfrentar las necesidades sociales; la recuperación de una política de crédito fundada en recursos denominados en moneda nacional; el consistente y creciente destino de recursos fiscales a la atención de la salud, la educación y la investigación científica y tecnológica y la infraestructura productiva y de servicios; la ejecución de una política de supervisión y rendición de cuentas; así como otras medidas que estimulen al mercado interno y las actividades de producción de los mas diversos actores sociales.

Como ha sido analizado y estudiado por un importante grupo de científicos sociales de América Latina y el Caribe, la situación que ha vivido la región durante el siglo XX no ha permitido el desarrollo. Durante esos años no se lograron establecer las condiciones para el desarrollo. Las circunstancias económicas que prevalecen en años recientes, y el tipo de iniciativas económicas dominantes para impulsar a futuro, tampoco crean las condiciones necesarias para el desarrollo; por el contrario, “el subdesarrollo es un proceso histórico autónomo y no una etapa por la que debían haber pasado, necesariamente, las economías que ya alcanzaron un grado superior de desarrollo” (Furtado, 1964: 165).

La especialización de los países periféricos en la producción de materias primas no genera las condiciones del desarrollo. Se requiere la creación de la industria, la generación de una base tecnológica propia, la amplia difusión de la tecnología en las actividades productivas y la industrialización del campo. Desde el apartado primero de este texto se destaca que la experiencia de desarrollo capitalista de finales del siglo XIX en varios países de la Europa continental enseña que la industria se crea, que el recurso del proteccionismo es positivo y necesario, a la vez que existe la necesidad de un proyecto y los actores sociales pertinentes para elevar la productividad media de un país. Proteger la economía nacional, hacer compatibles el crecimiento económico, la formación de capital, la difusión del avance técnico y la ampliación del consumo de la población no es el resultado de la dinámica del mercado; pero sí, en cambio, considera un proyecto y los sujetos sociales que puedan realizarlo. El curso de la economía en Japón desde finales del siglo XIX y después de la Segunda Guerra Mundial arroja las mismas enseñanzas.

En el último cuarto del siglo XX, las mutaciones económicas realizadas en Corea del Sur siguen un curso semejante. En China, las transformaciones económicas realizadas en los últimos quince a veinte años están muy lejos de las recomendaciones y propuestas del Consenso de Washington, sin embargo han permitido ritmos de crecimiento continuos del producto del orden del 8 y 9%.

En América Latina se ha profundizado la exclusión social, hay una fragmentación y una desarticulación de las regiones, destacando los países de mayores dimensiones. La cohesión social se debilita, participando en este proceso la articulación con el exterior que logran algunos grupos sociales y pequeñas regiones del área. La heterogeneidad social se afirma, e incluye el mantenimiento de actividades económicas con una base técnica elemental y la aparición de nuevas formas productivas con muy bajos niveles tecnológicos. Es común observar en las sociedades de América Latina una creciente incapacidad para generar puestos de trabajo formales.

El subempleo estructural se consolida, pero también múltiples formas de trabajo por cuenta propia. Burgueño y Rodríguez presentan el caso de Brasil en los años recientes, mostrando información estadística que da cuenta del mantenimiento en los niveles del desempleo abierto y la incapacidad para absorber el subempleo estructural; no obstante se producen procesos de crecimiento (Burgueño y Rodríguez, 2002). Este hecho constituye la evidencia de la conservación de la heterogeneidad social, con la que la fragmentación y desarticulación de las sociedades de América Latina se profundiza.

En Argentina, los altísimos niveles de desempleo que se reconocen son un dato contundente de la profundidad de la heterogeneidad social. Mientras que, en México, los datos aportados por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) dan cuenta del crecimiento de la PEA informal ocupada; es decir, de la población ocupada sin ninguna prestación adicional a su salario y que tiene jornadas de trabajo por encima de las establecidas legalmente, menores o discontinuas. En el período de 1991 a 2002, mientras la PEA formal ocupada crece un 20%, la informal lo hace un 47%. El aumento de la PEA ocupada en el período es de 9.767.911, de los cuales el 64% es población económicamente activa informal. Cuando hay una recesión económica o una contracción significativa, la PEA informal crece a un ritmo mayor. Sin embargo, cuando se recupera el crecimiento no hay capacidad para generar muchos más puestos de trabajo formal.

El avance de la informalidad no resulta sorprendente cuando tampoco se han desarrollado medidas para impulsar a las micro, pequeñas y medianas empresas, y mucho menos se cuenta con un conjunto de iniciativas sistemáticas para fortalecer los mercados internos.

Se observa un patrón de distribución entre la PEA formal y la informal, en el cual está última gana importancia. En el año 1996, después de la fuerte contracción de la economía durante 1995 y no obstante una inicial recuperación, la distribución entre la PEA formal e informal es casi 50 y 50% respectivamente. Años después, en 2003 y 2004, cuando el crecimiento económico perdió fuerza, la PEA tiene nuevamente una distribución semejante, con la salvedad de que el número de ocupados informales ha crecido notablemente (INEGI, 2005).

En conclusión, lo mismo en México que en Brasil, el crecimiento económico de años recientes se acompaña del aumento de trabajadores que laboran en condiciones de informalidad, en actividades con una baja o muy baja productividad. Las cualidades y calificaciones que demanda el proceso productivo para estos trabajadores son mínimas y ellos mismos pierden capacidades por estar ocupados en este tipo de actividades. No son una fuerza positiva en el fortalecimiento de los consumos de reproducción de las capacidades de producción, que son un dato importante en la ampliación de los mercados internos y en la generación de condiciones de desarrollo.

La heterogeneidad social se mantiene y los procesos de concentración económica son más vigorosos en tanto avanza la acumulación del capital. Hay una tendencia a excluir a la mayoría de la población de los beneficios de la acumulación y del progreso técnico (Furtado, 1974). La tecnología no se difunde en el conjunto del tejido social y, por tanto, no se produce un incremento notable en el nivel de productividad de las economías de América Latina. Como enfatizan Cronemberger Mendes y Teixeira (2004), concentración del ingreso y mantenimiento de la heterogeneidad social constituyen datos de una tendencia al estancamiento económico.

En el proceso de concentración económica se destaca el papel jugado por un pequeño grupo de firmas transnacionales que mayoritariamente tienen sus matrices en un reducido número de países desarrollados, destacando las que la tienen en Estados Unidos. Nuevamente, en la historia del capitalismo hay lecciones acerca de las consecuencias de permitir que los procesos económicos y sociales sean conducidos únicamente a partir del interés de un ínfimo número de grandes empresarios o financieros.

En la denominada época de oro del capitalismo, la acumulación prosperó con fuerza, hubo un notable avance tecnológico, pero también diversos actores sociales hicieron valer sus intereses. En esos años,

la evolución de la economía capitalista pareció dirigirse hacia un estadio superior de desarrollo en el cual se conciliaron un elevado nivel de utilización de la capacidad productiva y la reducción de las desigualdades sociales, con el mejoramiento del factor humano. Du-

rante ese período, actuaron de forma convergente los dos vectores a los cuales nos referimos: el avance técnico y las presiones sociales (Furtado, 2003: 62).

En el informe sobre el desarrollo mundial del año 2000 de la UNCTAD se afirma que la concentración apoyada en fusiones y adquisiciones continúa creciendo. La expansión de los mercados internacionales de crédito y la dinámica dominante en las bolsas de valores está firmemente vinculada con la concentración. Varios de los agentes financieros más activos, con colocaciones en mercados de diversos puntos del planeta, participan en este proceso. Se puede sostener que la denominada globalización se expresa de manera destacada por estos medios. Hay un grupo de grandes empresas transnacionales que han penetrado en América Latina buscando alcanzar altas rentabilidades sin que necesariamente realicen cuantiosas inversiones. La mayor parte de las firmas exportadoras, no necesariamente se vinculan con productores locales. Otras compañías buscan hacerse con mercados que surgen del consumo de un pequeño sector de la población ubicado entre la que concentra importantes porciones del ingreso. El grupo de transnacionales más activo en estos procesos tiene sus casas matrices en Estados Unidos y en algunos pocos países de Europa Occidental, principalmente de la Unión Europea.

El peso creciente de estas transnacionales en los países de América Latina agrava el problema de la fragmentación en las pautas de consumo que caracteriza a las sociedades de la región. Existe un distanciamiento entre las formas de vida de una pequeña minoría y las de la mayor parte de la población. El patrón de consumo constituye otro obstáculo para alcanzar el desarrollo y se refuerza con el tipo de distribución tan concentrada del ingreso. Los países del Tercer Mundo están extraviados en una ruta falsa; es “necesario modificar a fondo el enfoque: a partir de objetivos sociales, restringiendo el económico a su papel de elemento instrumental” (Furtado, 1993: 223-224).

En las condiciones actuales dejar que las tendencias de la acumulación avancen, tal cual están constituidas, sólo produce mayor heterogeneidad social. Que la sociedad se organice, se creen instituciones que permitan el disfrute de los bienes culturales para todos, se ejecute una política que haga posible el consumo productivo de las mujeres y los hombres son tareas necesarias para que la acumulación en el sector de bienes de capital sea de nuevo compatible con la acumulación en el sector de bienes de consumo, así como para que se restablezca el clima adecuado para que las empresas operen con base en ganancias futuras y no a partir de rentas financieras. Aún más, la innovación tiene una dimensión técnica, pero también estética. Ambas avanzan con ritmos propios, pero confluyen en el acto económico. Furtado agrega:

Los valores estéticos, conjuntamente con los éticos, traducen el genio humano en su forma más noble y requieren una protección que sólo las políticas públicas integradas en un proyecto de desarrollo social pueden asegurar. Sin esa visión de conjunto, la dimensión técnica se impone por sí misma y provoca un proceso de desestructuración cultural (Furtado, 2000: 9).

Si el objetivo que se plantean nuestras sociedades es tener una alta tasa de crecimiento económico que se sostenga y se origine en la absorción del desempleo y en la desconcentración del ingreso, es necesario entender que la dinámica de la economía no debe construirse considerando el interés de los grandes financieros. Es imprescindible desmontar los procesos del régimen de acumulación con dominación financiera, el predominio de los determinantes financieros de la ganancia. Sin embargo,

debemos reconocer que la orientación de las inversiones no puede subordinarse a la racionalidad de las empresas transnacionales. Debemos partir del concepto de rentabilidad social a fin de que se consideren los valores sustantivos que encarnan los intereses de la colectividad en su conjunto (Furtado, 2000: 9-10).

Los bienes incorporan la dimensión estética y técnica y de esta forma impulsan el crecimiento económico con ampliación del consumo de desarrollo. Solo con consumo del desarrollo se reproducen las capacidades productivas de los seres humanos de acuerdo a los niveles medios existentes de la técnica y es posible elevar la productividad, alcanzando las condiciones promedio que prevalecen en los países desarrollados.

Cuando la capacidad creativa del hombre se aplica al descubrimiento de sus potencialidades y al empeño de enriquecer el universo, se produce lo que llamamos desarrollo. El desarrollo sólo aparece cuando la acumulación conduce a la creación de valores que se esparcen en la colectividad. La teoría del desarrollo alude a dos procesos de creatividad. El primero tiene que ver con la técnica, con el empeño del hombre por dotarse de instrumentos, por ampliar su capacidad de acción. El segundo se refiere al significado de la actividad humana, a los valores con los que el hombre enriquece su patrimonio existencial (Furtado, 1999: 57).

El desarrollo es por ello un hecho cultural. Hoy que está llegando a su límite el esfuerzo engendrado en la época de la ilustración para que los seres humanos puedan civilizar y humanizar su existencia, recuperar esta visión de nuestra labor en torno a la producción, apropiación y distribución de la riqueza es sin duda imprescindible para gestar alternativas.

El desarrollo no se da espontáneamente, resulta “de un conjunto de medios dados por los elementos técnicos y económicos que efecti-

vizan la acumulación de la riqueza y de un conjunto de metas surgidas de la ampliación del universo de valores asumidos por la comunidad” (Furtado, 1984: 107, citado por Burgueño y Rodríguez, 2002). Implica la acción de algunos actores sociales, la toma de ciertas decisiones políticas, la constitución de instituciones sociales específicas, el proceso que permita afianzar la identidad cultural propia, la energía social que haga posible despertar y dinamizar la creatividad. Incluye elementos de intencionalidad que son aportados por la acción de diversos actores sociales que se reconocen y avanzan en este proceso.

LA NECESIDAD DEL DESARROLLO PARA ALCANZAR LA DEMOCRACIA

Hay muchas definiciones de democracia. Me inclino por la que utiliza Bobbio, por sus mismas razones. Bobbio sostiene una definición breve pero precisa, y en más de un sentido universal, de democracia “como el poder en público”. Bobbio afirma:

Utilizo esta expresión sintética para indicar todos aquellos mecanismos institucionales que obligan a los gobernantes a tomar sus decisiones a la luz del día, y permiten a los gobernados ver cómo y dónde se toman dichas decisiones (Bobbio, 2003: 418).

A diferencia de los atenienses, o más precisamente de los ciudadanos atenienses, que reunidos en público tomaban, ellos mismos, sus decisiones de gobierno, en las democracias representativas –aquellas que se han ido consolidando durante el siglo XX– los ciudadanos delegan en algunos la toma de las decisiones de gobierno. Por ello el poder debe existir en público. El ciudadano debe saber o por lo menos estar en condiciones de saber (Bobbio, 2003: 424). Las decisiones del poder público no son hechos privados, y frente a ellas cualquier ciudadano tiene todos los derechos de conocer las razones, los argumentos, los contenidos de esta o aquella otra decisión. No es posible establecer excepcionalidad alguna.

A partir de esta definición se puede establecer que la historia de la democracia es en cierto sentido la historia de quienes son los gobernados.

Cuando los que tenían el derecho de votar eran solamente los propietarios, era natural que pidiesen al poder público que ejerciera una sola función fundamental, la protección de la propiedad. De aquí nació la doctrina del Estado limitado [...] o como se dice hoy del Estado mínimo y la configuración del Estado como asociación de los propietarios para la defensa de aquel supremo derecho natural que era precisamente para Locke el derecho de propiedad (Bobbio, 1986: 27).

Desde la época de Atenas hasta el presente, el mundo de los gobernados se ha modificado, incluye a los no propietarios, a los desposeídos o los que no tienen más propiedad que su fuerza de trabajo, a los que laboran

la tierra en pequeñas propiedades. No excluye a grupo humano alguno según su sexo o sus ideas religiosas, lo mismo en los países de la Unión Europea que en los de América Latina. Los únicos ausentes son aquellos menores de cierta edad que en algún momento se incorporarán con plenos derechos al mundo en que se ejerce el poder.

Todos estos actores sociales demandan que se incluyan en las tareas de gobierno sus intereses.

La protección contra la desocupación y, progresivamente, seguridad social contra las enfermedades, contra la vejez, previsión a favor de la maternidad, vivienda barata, etc. De esta manera se ha construido el Estado Benefactor, el Estado social, que son un dato de los contenidos económicos de la democracia. El establecimiento y el mantenimiento del Estado Benefactor ha sido y es, guste o no guste, la respuesta a una demanda proveniente de abajo, a una petición, en el sentido pleno de la palabra, democrática (Bobbio, 1986: 28).

El poder en público actualmente debe considerar estas demandas que, como lo establece Bobbio, son plenamente legítimas. El derecho a la propiedad privada es un dato, pero también los contenidos del Estado social. La economía debe funcionar considerando ambos.

Los intereses, las demandas de los de abajo, constituyen elementos de las relaciones económicas. Son parte de la reproducción de las condiciones o de las capacidades de producción de los trabajadores. Varían en el tiempo, forman parte de la demanda y en tanto tal son un dato del nivel de ocupación de una economía y, por tanto, del ritmo de crecimiento. Desde esta perspectiva se sostiene que una sociedad con capacidad para garantizar la reproducción de las condiciones de producción de sus habitantes es una sociedad desarrollada.

Una economía que funciona reproduciendo y acrecentando la informalidad, propiciando la emigración en gran escala, limitando los elementos materiales mínimos del bienestar social es una economía en la que se mantiene y profundiza la heterogeneidad social. Pero también es una economía que no considera en las tareas de gobierno los intereses y derechos de un amplio grupo de actores sociales. Es una economía y una sociedad en la que no se produce el desarrollo, pero tampoco se ejerce el poder en público.

Se aducen razones técnicas, se introduce la idea del *homo oeconomicus*, de la eficacia del mercado y la asignación racional de los bienes escasos a partir de las decisiones plenamente informadas que cada uno de los individuos toma, incluso en su carácter de consumidores. Sin embargo, el capitalismo no es capaz de producir de forma automática un uso pleno de las capacidades de producción. El dominio absoluto de las tendencias de la acumulación produce concentración y centralización del capital, del ingreso y desigualdad social. También produce

subdesarrollo. El uso de las razones de la racionalidad económica no es un argumento. En los hechos, a través de esta racionalidad, se ejerce la razón de Estado. Bobbio sostiene que a Kant le corresponde el honor de presentar con claridad el problema de la publicidad del poder, incluyendo una justificación ética (Bobbio, 2003: 438). Kant planteó y explicó que las acciones referentes al derecho de otros hombres son injustas si su máxima no admite publicidad. Así, la democracia incluye a la economía entendida como el espacio en que los actores sociales crean, producen los medios materiales de su existencia, que en ningún sentido se reduce a lo económico.

Por desarrollo entendemos “la transformación de una estructura de productividad per cápita relativamente débil a una estructura de productividad per cápita relativamente más alta” (De Bernis, 1996: 93). La economía que funciona a partir de esta estructura de productividad per cápita relativamente alta, establece un conjunto de requisitos y necesidades sociales producto del nivel medio de la técnica que la hace posible. Por tanto, hay necesidades sociales que resultan de la propia estructura de productividad per cápita vigente y que bajo ningún concepto tienen un carácter estático.

Las necesidades sociales deben ser cubiertas dado que permiten la reproducción de las capacidades de producción de hombres y mujeres. La consideración de sus intereses en las tareas de gobierno implica tomar en cuenta estas necesidades sociales. En América Latina estas necesidades consideran la transformación de las condiciones de producción y de los productores en el campo, la incorporación a formas de producción dotadas de avances técnicos de los que trabajan en el mundo de la informalidad, la universalización de la educación mas allá de los niveles elementales, la garantía de salud y bienestar social para el conjunto de la población, la difusión en el conjunto de las actividades productivas del progreso técnico. Desde esta concepción, desarrollo y democracia se encuentran.

Alimentación, mejora de la salud y avances en educación –los intereses de los de abajo, demanda democrática en sentido pleno– es consumo de desarrollo. “Es un consumo que permite generar el cambio mental y social en la población para que se establezcan las condiciones de crecimiento acumulativo y durable... permite o es parte del tránsito de una estructura de productividad per cápita relativamente débil a una relativamente alta” según las condiciones de producción que imperan en el planeta (Correa y Vidal, 1998: 96). Son consumos que potencian la capacidad productiva del país. La satisfacción de las demandas de los de abajo es un dato de la creación del desarrollo.

Hoy, en América Latina son predominantes las ideas de la doctrina de la austeridad, del ajuste. Con altas tasas de interés y una contracción del crédito se establecen metas de superávit fiscal primario

para contar con recursos para el pago de intereses a los rentistas, a los inversionistas institucionales y segmentos de las grandes empresas. El dominio del neoliberalismo es el de una economía con una acumulación asentada en el tributo, en la racionalización de la inversión. Este proceso sólo genera subdesarrollo, heterogeneidad social, formas limitadas y excluyentes de organización social: pospone la consolidación de la democracia. Frente a ello es imprescindible construir estrategias de crecimiento fundadas en recursos propios, que consideren la ampliación de los mercados internos y, por tanto, del consumo de la población. La historia enseña que ningún país se ha desarrollado con base en la producción para el exterior.

BIBLIOGRAFÍA

- ADELMAN, IRMA 1991 "LONG TERM ECONOMIC DEVELOPMENT", WORKING PAPER N° 589, CALIFORNIA AGRICULTURAL EXPERIMENT STATION, BERKELEY.
- ANDREFF, WIADIMIR 1996 *Les multinationales globales* (Paris: La Découverte).
- Bairoch, Paul 1999 *Mythes et paradoxes de l'histoire économique* (Paris: La Découverte).
- Bobbio, Norberto 1986 *El futuro de la democracia* (México DF: Fondo de Cultura Económica).
- Bobbio, Norberto 2003 *Teoría general de la política* (Madrid: Trotta).
- Boubel, Aurélie et Pansard, Fabrice 2004 *Les investisseurs institutionnels* (Paris: La Découverte).
- Burgueño, Oscar y Rodríguez, Octavio 2002 "Desarrollo y cultura. Notas sobre el enfoque de Furtado" en *Trayectorias* (Monterrey: Universidad Autónoma de Nuevo León) Año IV, N° 10.
- Byé, Maurice et De Bernis, Gérard Destanne 1987 *Relations économiques internationales* (Paris: Dalloz).
- CEPAL 2003 "Anuario estadístico 2003". En <www.cepal.org>.
- CEPAL 2004 *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2004* (Santiago de Chile: CEPAL).
- CEPII 2002 *L'économie mondiale 2003* (Paris: La Découverte).
- Chesnais, François 1997 *La mondialisation du capital* (Paris: Syros).
- Chesnais, François 2001 "La théorie du régime d'accumulation financiarisé: contenu, portée et interrogations", Forum de la régulation, Paris, octobre.

- Correa, Eugenia y Vidal, Gregorio 1998 “El concepto de desarrollo y su transformación” en *Ciencia económica. Transformación de conceptos* (México DF: Siglo XXI).
- Cronemberger Mendes, Constantino e Teixeira, Joaflíio Rodolpho 2004 “Desenvolvimento econômico brasileiro: uma releitura das contribuições de Celso Furtado”, Universidade de Brasilia. Texto para Discussão N° 1051.
- Davidson, Paul 2001 “John Maynard Keynes y la economía del siglo XXI” en *Comercio Exterior* (México DF: Banco Nacional de Comercio Exterior) Vol. 51, N° 1.
- De Bernis, Gérard Destanne 1996 “Desarrollo durable y acumulación: ¿Son concluyentes las experiencias del Sur?” en *Iztapalapa* (México DF: Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa) N° 38.
- FMI 2004 “World Economic Outlook Database”, september. En <www.imf.org>.
- Furtado, Celso 1964 *Desarrollo y subdesarrollo* (Buenos Aires: Editorial Universitaria).
- Furtado, Celso 1974 *Formación económica del Brasil* (México DF: Fondo de Cultura Económica).
- Furtado, Celso 1984 *Cultura e desenvolvimento em época de crise* (Rio de Janeiro: Paz e Terra).
- Furtado, Celso 1993 *Los vientos del cambio* (México DF: Fondo de Cultura Económica).
- Furtado, Celso 1999 *El capitalismo global* (México DF: Fondo de Cultura Económica).
- Furtado, Celso 2000 “Brasil: opciones futuras” en *Revista de la CEPAL*, N° 70, abril. En <www.eclac.cl>.
- Furtado, Celso 2003 *En busca de un nuevo modelo. Reflexiones sobre la crisis contemporánea* (México DF: Fondo de Cultura Económica).
- Gerschenkron, Alexander 1970 *Atraso económico e industrialización* (Barcelona: Ediciones Ariel).
- Hobsbawm, Eric 1998 *Historia del siglo XX* (Buenos Aires: Crítica).
- Hobsbawm, Eric 1999 “Primer Mundo y Tercer Mundo después de la Guerra Fría” en *Revista de la CEPAL* (Santiago de Chile) N° 67.
- IFRI 1997 *RAMSES 98* (Paris: Dunod).
- INEGI-Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática 2005 “Banco de Información Económica, Empleo y Desempleo”. En <www.inegi.gob.mx>.
- Lordon, Frédéric 1999 “Le nouvel agenda de la politique économique en régime d’accumulation financiarisé” en Duménil, Gérard et Lévy,

- Dominique (coords.) *Le Triangle infernal. Crise, mondialisation, financiarisation* (Paris: Presses Universitaires de France).
- Marglin, Stephen and Schor, Juliet 1990 *The golden age of capitalism* (Oxford: Oxford University Press).
- Minsky, Hyman 1994 "Full employment and economic growth as an objective of economic policy: some thoughts on the limits of capitalism" in Davidson, Paul and Kregel, Jan A. (eds.) *Employment, growth and finance* (Cambridge/New York: Edward Elgar).
- Palazuelos, Enrique 2000 *Estructura económica de Estados Unidos* (Madrid: Síntesis).
- Palazuelos, Enrique 2002 "Estados Unidos: esplendor y oropel de la Nueva Economía. Del auge a la recesión" en Palazuelos, Enrique y Vara, María Jesús (coords.) *Grandes áreas de la economía mundial* (Barcelona: Ariel).
- Vidal, Gregorio 2003 "La contracción económica en Estados Unidos, los mercados financieros internacionales y los flujos internacionales de capital: los multiplicadores de la inestabilidad" en Rozo, Carlos (coord.) *Capital global e integración monetaria* (México DF: Miguel Ángel Porrúa).

JULIO GAMERO REQUENA*

POLÍTICAS SOCIALES POST-KEYNESIANAS

DESPUÉS DEL AJUSTE: ¿QUÉ MODELO?

EN EL MARCO DEL NUEVO PARADIGMA emergente con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial y del dominio del pensamiento keynesiano, el bienestar empieza a ser entendido de una forma más compleja. Ya no se concibe, tan sólo, como resultante del crecimiento económico. Se legitima la intervención del Estado a través de políticas redistributivas, es decir, de políticas sociales. En este sentido, si una marca de origen tienen las políticas sociales, es el sello keynesiano.

El concepto de desarrollo como tal ha tenido una construcción relativamente reciente. Se genera en el marco de los llamados Estados de Bienestar que emergen con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, en el contexto de la posguerra. Hasta antes del surgimiento de ese paradigma, el enfoque dominante, y que más tarde lo estilizaría el economista Simon Kuznets, es que el crecimiento económico bastaba para disminuir la desigualdad.

* Economista. Posgrado en Gestión y Desarrollo y estudios de especialización en políticas sociales y empleo en el PREALC-OIT, CEPAL y el BID. Fue viceministro de Promoción del Empleo en el Ministerio de Trabajo del Perú y presidente de DESCO.

LA TESIS DEL DESARROLLO COMO PRODUCTO DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Según el planteamiento de Kuznets, en los tramos iniciales del crecimiento económico de los países, cuando la renta per cápita es baja, y luego si cuando esta comienza a crecer¹, dicha trayectoria va acompañada de un aumento de la desigualdad. Sin embargo, en una parte de esa senda de crecimiento económico, la desigualdad se estanca –no crece más– y en la medida que ese crecimiento económico continúa, dicha desigualdad, que había venido aumentando, disminuye.

En consecuencia, según este planteamiento –conocido como el de la *U* invertida de Kuznets–, la idea-fuerza es que el crecimiento económico basta para reducir la desigualdad, y que esta acompaña, necesariamente, los tramos iniciales del crecimiento económico. Este planteamiento, que abonaría en el enfoque del “chorreo” o *trickle down*, ha marcado mucho el contenido y la formulación de las teorías económicas de crecimiento económico en los años sesenta. Planteamientos como el de Rostow, por ejemplo, buscaban “la receta” para llegar a ese punto de inflexión (cuando la desigualdad se estanca para luego disminuir) a partir del cual el crecimiento económico ya no produce más desigualdad, sino por el contrario, produce menos desigualdad, es decir, produce desarrollo.

EL BIENESTAR

El paradigma dominante de entonces, y que en forma más estilizada volvería en los noventa, entendía o circunscribía la medición del bienestar al indicador de renta per cápita o PBI per cápita, lo cual dejaba el logro de este bienestar en manos del crecimiento económico y, en consecuencia, en la esfera de la política económica.

En el marco del nuevo paradigma emergente de la posguerra, del Estado de Bienestar (*Welfare State*), el bienestar –estar bien– empieza a ser entendido de una forma más compleja. Ya no se concibe, tan sólo, como resultante del crecimiento económico, de la evolución del PBI per cápita. Ahora, ese crecimiento económico deberá ser acompañado de políticas redistributivas y ambas –la política económica y la política social– son las que, en conjunto, producen ese bienestar

La medición y visibilidad del bienestar tendrá, en consecuencia, diferentes indicadores en contraste con la unidimensionalidad del paradigma anterior. Ya no cumplirá dicho rol el PBI per cápita, en exclusividad. Se le incorporan, a partir de entonces, indicadores como el de pobreza, desigualdad, capital humano y, más recientemente, los índices de desarrollo humano.

¹ Proceso vinculado con las migraciones campo-ciudad.

Lo importante es que, en este nuevo paradigma –del Estado de Bienestar– las políticas económicas tienen que compartir con las políticas sociales, con la acción redistributiva de parte del Estado, el logro del bienestar.

DEL BIENESTAR AL CONSENSO DE WASHINGTON

Las políticas económicas y sociales del bienestar se caracterizaron, entre otros elementos, por los siguientes. Las políticas económicas eran sectoriales, es decir había una presencia importante del Estado en la configuración y orientación de las actividades económicas sectoriales. Por su lado, las políticas sociales se concebían bajo el principio de la universalidad, es decir, para todos. Aunque en muchos países de la región, este planteamiento quedaría lejos de cumplirse.

En América Latina, la adopción del paradigma del Estado de Bienestar², no fue necesariamente acompañado del mantenimiento de los equilibrios económicos fundamentales, como es el caso, por ejemplo, del equilibrio fiscal. Muchas de las políticas expansivas acabaron generando un desorden económico y crisis recurrentes, para finalmente expresarse en los procesos de hiperinflación, que acompañaron a países como Argentina, Bolivia, Brasil y Perú.

Frente al desorden económico, de inestabilidad social y de crisis de gobernabilidad, el país dominante, en este caso Estados Unidos, impondría un paradigma alternativo que buscaba “ordenar” las economías de la región. Desde la economía y del mercado se pretendía “ordenar”, igualmente, la política y la sociedad.

Estos planteamientos dieron forma a lo que en su momento se llamó el Consenso de Washington. Consenso que, por lo demás, no lo fue tal, ya que sus recomendaciones fueron producto de la interacción de círculos académicos conservadores norteamericanos en coalición con el Departamento del Tesoro y el Departamento de Estado.

Este cambio de paradigma marcó un giro sustantivo en la política: de una centralidad de la acción estatal hacia una centralidad del mercado. Y de seguirse los denominados diez mandamientos de dicho Consenso, se estaría cerrando el ciclo de la inestabilidad económica, generándose un mayor crecimiento y prosperidad bajo el paradigma del mercado, en este caso.

En el marco del citado Consenso y en tanto se dejaba al mercado la acción ordenadora de la economía, reestructurando el aparato

2 Cabe mencionar que esta incorporación fue muy distinta entre los países de la región. Hay países con procesos tempranos de adopción del Estado de Bienestar, como Uruguay y Argentina, países con proceso intermedios, como Chile, y países como el Perú, con procesos relativamente tardíos.

productivo, la política económica no podía ser sectorial, como en el paradigma anterior. Si continuara con tal característica, significaría la interferencia de un agente externo, en este caso del Estado, que estaría alterando las rentabilidades relativas, la asignación de recursos, que el mercado “neutralmente” lo puede hacer.

Es por ello que de las políticas económicas sectoriales se transita, en el marco de este nuevo paradigma, a lo que se denomina políticas económicas generales, universales, que no discriminan artificialmente en pro o en contra de un determinado sector.

LOS LÍMITES DE LAS NUEVAS POLÍTICAS SOCIALES: LA PERSISTENCIA DE LA POBREZA

Una situación inversa aconteció con las políticas sociales. Bajo el paradigma del Estado de Bienestar, las políticas sociales no podían ser sino universales, es decir, para todos. Aunque en muchos casos sólo lo fueran en el discurso, como ya se ha señalado. Bajo el paradigma del Consenso de Washington, las políticas sociales no van a ser universales. Serán políticas sociales de corte selectivo, focalizado, buscando concentrar los recursos del Estado en los denominados grupos vulnerables, grupos en situación de riesgo³, es decir, la población localizada bajo la línea de pobreza o de pobreza extrema. Con lo cual, también, el discurso de la lucha contra la pobreza sustituirá a la preocupación por el desarrollo y la desigualdad social.

Este planteamiento, el de la selectividad de las políticas sociales, supone, en un sentido, una suerte de discriminación, ya que sólo unos, en este caso los menos favorecidos, serán el objeto de esta política social⁴. Ya no sería una política para todos y, en muchos casos, esta nueva orientación aparece con un sentido meramente compensatorio ante la desigualdad y el desequilibrio de la esfera social, que produjo el ajuste estructural de nuestras economías.

Transcurridos más de diez años del dominio de este nuevo paradigma, que en muchos casos tuvo pretensión de ser el pensamiento único, no obstante se aprecia que el panorama en la región no ha cambiado sustantivamente en términos de la población bajo la línea de pobreza. En el caso del Perú, por ejemplo, continuamos con más del 50% de la población en esas condiciones, lo cual induciría a reflexionar en torno a la inelasticidad de la pobreza frente al modelo económico de turno en estas últimas cuatro décadas.

Dicho paradigma, el del Consenso, aún no ha sido sustituido por otro. Sin embargo, un conjunto de planteamientos buscan enfrentar

3 Atención del Estado por “residuo”, de acuerdo a Esping-Andersen (2002).

4 Coincidente con los planteamientos de Rawls.

los problemas de equidad, que bajo el marco del anterior paradigma quedaron subordinados al tema de la eficiencia.

LA FILOSOFÍA DEL DESARROLLO (RAWLS Y SEN)

En este proceso de cambios de paradigma –del Estado de Bienestar al Consenso de Washington, y en el cuestionamiento de este último a partir de nuevos planteamientos– han emergido, por así decirlo, dos enfoques, dos concepciones, dos filosofías que están detrás de las políticas más tangibles.

En el marco del Consenso de Washington tuvo mucha influencia el planteamiento de John Rawls, *la teoría de la justicia distributiva*, que es la filosofía de las políticas sociales focalizadas. Frente a este enfoque aparecerá el del *desarrollo humano*, del desarrollo de capacidades, cuyo exponente es Amartya Sen. Bajo estos últimos conceptos se configuró la medición del índice del desarrollo humano que anualmente publicita el PNUD.

¿Cuáles son los puntos más relevantes de ambos conceptos? En el caso de la justicia distributiva, podemos encontrar cuatro elementos muy importantes: todo concepto de desigualdad no es rechazado, es decir, hay una desigualdad aceptable y una no aceptable; la lotería del nacimiento; la comprensión de la equidad como igualdad de oportunidades y no como igualdad de resultados; y las denominadas políticas focalizadas.

Estos cuatro elementos están articulados bajo el planteamiento de la desigualdad aceptable. Si aquellos elementos que no se derivan del esfuerzo personal (género, raza, procedencia del hogar) son los que explican la desigualdad, entonces, la desigualdad es no aceptable. Pero si la desigualdad es producto del esfuerzo de las personas, controlando las otras dimensiones, entonces, esa desigualdad sí es aceptable.

Esto supone que la acción del Estado se justifica para compensar aquellos elementos que no dependen del esfuerzo propio, particular del ser humano, como es el caso de la denominada *lotería del nacimiento*. Consecuentemente, por razones de nacimiento, hay personas que tendrían un punto de partida superior al de otras, la mayoría.

En dicho caso, la acción del Estado se justifica bajo el principio de la equidad concebida como igualdad de oportunidades. Todas las personas deben tener una misma línea de partida. El Estado debe intervenir para que todas las personas tengan igual acceso a la salud, la nutrición, la educación básica, para que el punto de partida (en la niñez) sea igual; pero dependerá del esfuerzo de cada uno la posición final lograda en su trayectoria de vida. Si ha habido igualdad de oportunidades al comienzo y, posteriormente, en atención al esfuerzo propio de cada una de las personas, se configura una situación de desigualdad de ingresos, esa desigualdad es aceptable porque ha tenido su origen en el esfuerzo propio de las personas.

Amartya Sen tendrá un razonamiento en otra dirección. Para él, la concepción de desarrollo se asume como un proceso de expansión de las libertades fundamentales, señalando que el desarrollo exige la eliminación de las principales fuentes de privación de libertad, como puede ser la pobreza, la discriminación religiosa, el género, las pocas libertades públicas o políticas. En este último caso, por ejemplo, señala que las libertades políticas y sociales no contribuyen al desarrollo sino que son parte constitutiva de él.

Así, señala que las libertades no son el fin principal del desarrollo, sino que se encuentran entre sus principales medios; es decir, a partir de las libertades es que se consigue y se genera desarrollo. Igualmente, nos dice que el proceso de desarrollo económico se debe concebir como la expansión de las capacidades de la gente, y se entiende como un proceso de emancipación de la obligada necesidad de vivir con restricciones y carencias. Pone énfasis en hacer una distinción muy importante entre lo que son medios y fines. El crecimiento económico es sólo un medio, no es el fin. Es un medio para lograr desarrollo.

Otro concepto igualmente importante en su enfoque es el tema de la libertad de escoger, y esa libertad resulta clave. En la medida en que las personas tengan más opciones, es decir, puedan escoger más, serán más libres y al ser más libres, habrá más desarrollo.

EL ESTADO DE BIENESTAR Y LA POLÍTICA SOCIAL

Como ya se ha señalado, política social y Estado de Bienestar tienen íntimas vinculaciones, las que se remontan al nuevo paradigma surgido tras la Segunda Guerra Mundial, a mediados del siglo pasado. La idea de que el mero crecimiento económico generaría bienestar fue sustituida por la convicción de la necesaria participación del Estado, a través de políticas redistributivas, para corregir las inequidades del crecimiento económico. Las políticas sociales encuentran en ese momento su validación inicial.

El desarrollo de los regímenes de bienestar, aún con las limitaciones del caso para nuestros países, coexistió con un proceso de desarrollo industrial que incorporó mano de obra proveniente del campo, bajo relaciones salariales, en los conglomerados urbanos. En ese sentido, la expansión del trabajo asalariado se convertiría en el núcleo central a partir del cual se tejieron un conjunto de derechos para la naciente fuerza laboral: negociación colectiva, sindicalización, seguridad social, etcétera.

Según Isuani y Nieto (2002), tomando como referente los aportes de Esping-Andersen, la política social se define como la gestión pública de los riesgos sociales, siendo estos los riesgos propios de una situación en la cual el trabajo ha devenido en mercancía: desempleo, discontinui-

dad laboral por accidentes de trabajo, enfermedad, culminación de la vida laboral activa (jubilación).

Es así que Esping-Andersen (2002) distingue tres modelos al interior de las políticas sociales de bienestar. El modelo residual, el corporativo y el universal.

[El modelo residual] le asigna al mercado el papel principal en la gestión de los riesgos sociales, dejando sólo aquellos riesgos “intolerables” (como la pobreza extrema) en manos de la acción estatal focalizada, en aquellos capaces de demostrar su condición de necesidad. La necesidad se constituye en la base de derechos “residuales” de grupos específicos, mientras se confía al resto de los individuos “autosuficientes” la gestión privada del riesgo. En este caso, la acción estatal es la mínima indispensable para garantizar la proletarización de la fuerza de trabajo (Isuani y Nieto, 2002).

El modelo corporativo tiene como dimensión básica la seguridad social. Alrededor de ella se ordena el conjunto de servicios sociales necesarios para enfrentar los llamados riesgos sociales (desempleo, jubilación, accidentes de trabajo).

En este caso, el [Estado de Bienestar] EB actúa como un gran regulador y compensador de sistemas corporativos de gestión del riesgo social, acotando el papel del mercado... La integración social sobre bases corporativas y familiares es el objeto central de este régimen de bien-estar, sin embargo no es una integración sobre la base de derechos igualitarios, sino desde la pertenencia a una corporación profesional y a un núcleo familiar. Es una integración construida desde las jerarquías y el estatus (Isuani y Nieto, 2002).

Por su parte, en el modelo universal, el derecho a la política social no depende de la pertenencia a un grupo profesional específico ni a condición laboral alguna. Es un derecho ciudadano.

En términos gráficos, el modelo residual es propio de la sociedad estadounidense, el modelo corporativo de los países de Europa occidental, mientras que el modelo universal está localizado en los países escandinavos.

Al decir de Esping-Andersen, la administración de dichos riesgos conllevó un proceso de articulación de tres instituciones: el Estado de Bienestar, la familia y el mercado, pudiendo clasificarse las políticas sociales vinculadas con los regímenes de bienestar en tres categorías: residuales, corporativas y universales, las que se encuentran en el mundo anglosajón, europeo continental y escandinavo, respectivamente.

El denominado modelo residual no reconoce mayor participación del Estado en la provisión de servicios sociales, asignándole al mercado el papel principal en la gestión de los riesgos sociales.

Sólo deja la presencia del Estado para enfrentar aquellas situaciones derivadas de la pobreza extrema. En ese sentido, la necesidad se constituye en la base de los derechos “residuales” de grupos específicos. La acción estatal es la mínima indispensable para garantizar la proletarianización de la fuerza de trabajo. Este modelo resulta ejemplificado en EE.UU.

El modelo corporativo, por su parte, tiene como figura central lo que hemos conocido como la seguridad social: el denominado seguro contributivo financiado por aportaciones gravadas sobre la planilla de empleadores y trabajadores. Es la base del conocido sistema de reparto y supone, por lo demás, en el caso del financiamiento de las pensiones, una solidaridad intergeneracional. El ejemplo de este modelo está centrado en la Europa continental.

El modelo universal, a diferencia del modelo corporativo, no asocia la gestión del riesgo social con la contribución derivada del trabajo sino, más bien, con los impuestos, siendo la noción de ciudadanía la que viabiliza el derecho a ser receptor de la política social. Hay una fuerte concepción igualitaria que va más allá de la relación laboral. El ejemplo de este modelo está en los países escandinavos.

En general, mientras la economía se encontraba en la onda larga del crecimiento económico, lo cual suponía una incorporación de más asalariados al mercado de trabajo, las tres modalidades de política social descritas resultaban funcionales al proceso de acumulación. En el caso de las políticas residuales, mientras se incorporaran asalariados con capacidad adquisitiva y con un mercado laboral con bajo desempleo, la cobertura privada funcionaba. En el caso del modelo corporativo, mientras más asalariados había en planilla, la seguridad social tenía bases sólidas de expansión de su cobertura.

Este equilibrio, que es una suerte de contrato social de la posguerra, se resquebrajará con la irrupción de políticas neoliberales que cuestionarán radicalmente el paradigma hasta entonces vigente.

El paso hacia la economía post-industrial, a la economía de los servicios, fue coincidente con la crisis de la economía keynesiana, soporte conceptual del Estado de Bienestar. El neoliberalismo, con su propuesta de privatización y reducción de la intervención estatal en el marco del proceso de globalización, afectaría radicalmente la operación de las políticas sociales antes vigentes.

El nuevo contexto estaría signado por el aumento de la diferenciación salarial cuyo origen se vincula con lo que diversos autores, como Reich (1993) y Castells, mencionan como las nuevas categorías de trabajo: la oposición entre los trabajadores altamente calificados, analistas simbólicos, según Reich, y autoprogramables, según Castells, frente a los denominados trabajadores de los servicios de rutina y de los servicios personales.

La calificación de la fuerza laboral se convierte, en ese sentido, en el elemento distintivo entre una y otra categoría laboral. Las crecientes ganancias de productividad derivadas de la revolución tecnológica de la informática y las telecomunicaciones serían el otro elemento que abonaría en el creciente proceso de desigualdad social, en tanto facilitan un proceso de crecimiento económico que no absorbe mano de obra como antes, dándose la figura de una coexistencia de tasas positivas de expansión económica con la presencia persistente de desempleo abierto.

Esta situación trastocaría el imaginario antes vigente, según el cual la expansión del trabajo asalariado acabaría imponiendo, igualmente, la extensión de la seguridad social como medio de gestión de los riesgos sociales asociados al desarrollo del capitalismo.

Siguiendo a Esping-Andersen (2002), el principal dilema planteado por el cambio en las relaciones industriales, ya descritas, reside en lo que él denomina el *trade off* entre cantidad y calidad de los puestos de trabajo generados. Por un lado, el aumento de la productividad industrial implica una disminución neta de puestos de trabajo en este sector, pero remuneraciones más altas para los que en ella se mantienen ocupados; los servicios de alta complejidad también ocupan al segmento de mayor calificación de la población, pagando altas remuneraciones. Acá es donde se ubican los analistas simbólicos o los de trabajo autoprogramable.

Por su parte, la expansión de la demanda de servicios personales de todo tipo permite la generación de nuevos puestos de trabajo en la sociedad post-industrial. Sin embargo, dado que la productividad de estas actividades es baja por naturaleza, el nivel de las remuneraciones no puede ser elevado, ni las condiciones de contratación demasiado rígidas. En este sector económico se localizan los trabajos de rutina. Dadas estas condiciones, “el mundo del trabajo no puede sostener simultáneamente alta ocupación, altas remuneraciones y poca diferenciación salarial” (Esping-Andersen, 2002).

En esta opción por dar ocupación con un aumento de las diferencias salariales se encuentra el resquebrajamiento del contrato social que dio origen a los Estados de Bienestar. No resulta posible mantener, al mismo tiempo, las promesas y las garantías sociales en un nivel alto y los salarios muy desiguales en el mercado de trabajo. Una estrategia de desregulación puede tener como efecto un aumento de la movilidad laboral y la creación de más trabajo en las actividades terciarias de menor valor agregado; sin embargo, precisamente por su menor productividad, los salarios son bajos y, en muchos casos, no permiten superar la línea de pobreza.

De acuerdo con Isuani y Nieto (2002), las políticas que han adoptado los distintos Estados de Bienestar como respuesta a la crisis de

legitimidad han estado en función de su matriz histórica y de la correlación de fuerza vigente.

Mientras que para el modelo residual, el énfasis se puso en la recomposición de las condiciones de salarización; para el modelo corporativo, el acento se puso en cómo distribuir la participación de la fuerza laboral en los empleos protegidos.

Europa se encontró en una situación tal que el sector industrial, debido al cambio tecnológico, no estaba en condiciones de crear más puestos de trabajo protegidos, y el sector servicios no pudo cumplir el mismo rol que en EE.UU., debido a la incompatibilidad de estos empleos con un régimen de seguridad social contributivo. La consecuencia de esta situación fue el desempleo masivo de los más jóvenes y las mujeres, quienes siempre habían estado al margen del mercado laboral y la seguridad social, por lo que se generó una doble exclusión para importantes grupos sociales: la exclusión del empleo y de la seguridad social.

En EE.UU., la opción fue la sustitución de buenos empleos en la industria por empleos inestables y precarios en el sector servicios, con remuneraciones apenas por encima de la línea de pobreza, implementándose, además, un conjunto de medidas que reducía los incentivos para permanecer en la ayuda social y aumentar, de esta forma, la rentabilidad de los trabajos mal remunerados del sector de servicios.

La flexibilidad y la desregulación del mercado laboral norteamericano permitieron que se redujera el desempleo pero con un aumento de la desigualdad social en la medida en que los nuevos empleos se concentraron en el sector de los servicios de bajo valor agregado. En Europa continental, con mercados laborales más protegidos, la menor desigualdad social coexistió con un aumento del desempleo abierto.

Como ya se hizo mención, bajo el paradigma del Estado de Bienestar, las políticas sociales no podían ser sino universales, es decir, para todos⁵. El Consenso de Washington rompe con dicha concepción. Las políticas sociales se plantean de corte selectivo, focalizado, buscando concentrar los recursos del Estado en la población localizada bajo la línea de pobreza y de pobreza extrema. Este planteamiento, el de la selectividad de las políticas sociales estatales, supone en cierto sentido una suerte de discriminación, ya que sólo unos, en este caso los menos favorecidos (los pobres extremos), serían el objeto de esta política social. Ya no sería una política para todos y, en muchos casos, esta nueva orientación aparece con un sentido meramente compensatorio ante la desigualdad y el desequilibrio social, que produjo el ajuste estructural.

Que la política social estatal sea selectiva, no significa que los no pobres no tendrán acceso a los servicios sociales. Sí tendrán acceso,

5 Aunque en muchos casos sólo lo fueran en el discurso.

pero en la línea de las políticas residuales anglosajonas, deberán pagar por ellos en el mercado. La implementación de la reforma laboral en nuestros países, la privatización de los fondos de pensiones (AFP) y las prestaciones de salud (EPS), introducirían un cambio estructural en la naturaleza de la política social, en el sentido descrito.

LAS POLÍTICAS SOCIALES POST-KEYNESIANAS: ¿EL PERÚ COMO EJEMPLO?

El ajuste estructural, aplicado en el país entre agosto de 1990 y comienzos de 1992, hizo que el Estado redefiniera su relación con la sociedad y dejara de verla bajo el tamiz de la universalidad. La política social se hizo selectiva. Paralelamente, buscaba ampliar su cobertura a la vez que reducía sus gastos⁶. Dentro de este nuevo enfoque, los principios relevantes pasan a ser: la focalización, la privatización y la descentralización. El primero, busca una población-objetivo muy acotada; bajo el segundo principio, bienes públicos se transmutan en bienes privados; y la descentralización conlleva cambios en la lógica de gestión de la administración estatal, buscando acercarla a las demandas de la población.

En el campo educativo, por ejemplo, estos principios inducen a concentrar recursos en la educación primaria –donde, según el Banco Mundial, la rentabilidad social de la inversión pública es más alta–, a afectar la gratuidad de la enseñanza superior y a pretender la municipalización de la educación pública, involucrando a las asociaciones de padres en la gestión de los colegios⁷. Si bien no hay ninguna duda de que esta reorientación de la política social conduciría a una mejor gestión de los recursos públicos, por el contrario, son muchas las dudas que quedan acerca de si la equidad no resulta menoscabada, dejando expedito el camino de la exclusión social.

En el Perú, el tránsito de las políticas universales hacia las selectivas empezó a gestarse a fines de los ochenta, cuando los efectos de los programas de estabilización –aumento del desempleo y subempleo– buscaron ser amortiguados con la implementación de variados proyectos asistenciales que empezaron a operar con autonomía de la administración central.

Se inauguraba así la época del asistencialismo y de prácticas sociales netamente compensatorias al ajuste económico, bajo lo cual la pobreza y los programas sociales focalizados sustituyen al discurso del desarrollo y la redistribución. Sin embargo, más allá del discurso y de

6 En el caso peruano, la redefinición de las políticas sociales coincidió con una fase de recuperación de los ingresos fiscales, derruidos bajo la hiperinflación de Alan García.

7 Ejemplo de “participación ciudadana”.

los intentos fallidos de coordinación entre la sociedad civil y el Estado, el país careció de política social –aún aquella de índole asistencial– en los momentos más severos del ajuste económico. Desde agosto de 1990 hasta fines de 1991, no hubo ni los recursos ni las instancias de implementación para esta política. Acciones particulares de la sociedad civil y de la iglesia permitieron paliar ligeramente las secuelas del ajuste.

En ese período, 1990 y 1991, los indicadores sociales llegaron a los niveles más bajos en veinticinco años, para recuperarse a mediados de los noventa. El gasto social llegó a estar a un 33% del nivel que tuvo en 1970. Recién en agosto de 1991 se creó el Fondo de Compensación y Desarrollo Social (FONCODES), organismo autónomo dependiente del Ministerio de la Presidencia, que se concibió como instrumento central de lucha contra la pobreza. Su funcionamiento supuso una reorientación de los recursos fiscales desde sectores de la administración central, como educación y salud, hasta instituciones especializadas como el mismo Fondo, lo cual plasmaba, además, una nueva concepción de la política social más ligada a proyectos de índole transitoria.

En 1993, se elaboraron las pautas básicas del Programa de Mejora del Gasto Social Básico (PMGSB). En esa ocasión se planteó lo que debería ser el papel del Estado en materia social y el de sus instituciones en los programas de alivio a la pobreza, los cuales pasan a tener una naturaleza básicamente compensatoria, como el caso del FONCODES, y una duración limitada al período de emergencia mientras la economía se recuperara y permitiera la absorción del desempleo⁸.

Esta lógica parecía clara. Conforme se superara la miseria y el crecimiento económico generara empleos sostenibles, los recursos de los programas de alivio a la pobreza se reducirían en beneficio del gasto que en forma permanente debiera atender el Estado para garantizar que toda la población tenga iguales oportunidades. No obstante los esfuerzos fiscales que duplicaron la inversión social per cápita en comparación con la herencia de la hiperinflación, dicho indicador continuó rezagado. Y si lo comparamos con el gasto social de la región, aún nos corresponde uno de los últimos lugares del ranking latinoamericano.

A partir del PMGSB se apreciaron dos tendencias en la política social: la que privilegia el corto plazo y se concentra en los programas de alivio a la pobreza y aquella que busca poner énfasis en el capital humano, dentro de una línea de “inversión para el desarrollo”. Sin embargo, la coyuntura económica y el ciclo político acabaron jugando más en beneficio de la primera tipología de programas sociales.

⁸ Cabe mencionar que estas concepciones, más de asistencia y proclives al clientelaje político, fueron dejadas de lado desde el gobierno de transición de Valentín Paniagua que sucediera a Fujimori.

Los cambios producidos al interior del mercado de trabajo, como secuela de la reforma laboral de la primera mitad de los noventa, afectaron la configuración de las políticas sociales post-ajuste. La vía residual, de acuerdo al planteamiento de Esping-Andersen, encontraría serias trabas para su consolidación en el caso peruano.

Por ejemplo, a nivel de Lima metropolitana, que constituye el mercado laboral más desarrollado del país, si bien el porcentaje de asalariados se recuperó luego de su drástico descenso como secuela del ajuste y la reforma laboral, en 2003 aún estaba por debajo de la tasa que tuvo a comienzos de los noventa.

Si la disminución de los asalariados tiene una explicación más vinculada con la naturaleza de la reestructuración productiva de los noventa y con la política económica desarrollada en dichos años, los cambios en la naturaleza de las contrataciones de los trabajadores del sector privado se relacionan con la reforma laboral. En la búsqueda de una mayor eficiencia y de abaratar los costos de contratación, como un medio para absorber más mano de obra⁹, se amplió la gama de modalidades de contratación. Esta situación ha ido en contra de la extensión de los típicos contratos de trabajo, aquellos de temporalidad indefinida. Así, mientras que en 1991, el 63% de los asalariados del sector privado estaban contratados bajo dicha modalidad, en 2003 apenas el 35% contaban con dicha cobertura laboral. Este deterioro en las condiciones de contratación de la fuerza laboral no es exclusivo de las unidades empresariales de menor tamaño relativo. Incluso aquellas de tamaño medio y grande han incurrido en ese comportamiento. En estas, los asalariados con contrato indefinido han descendido de representar el 73,6% en 1991 a un 47,8% durante 2003.

Este cambio tan significativo en la participación de los asalariados bajo contrato indefinido tiene consecuencias más allá del aumento de la rotación laboral. Se convierte en un elemento que debilita la acumulación de otros derechos: negociación colectiva, sindicalización, coberturas de salud y previsión social, etcétera.

A los cambios ya señalados, estancamiento de la salarización, disminución de los contratos indefinidos y alta rotación laboral, se añade uno que mejor tipifica la forma como viene ocurriendo la incorporación de mano de obra en las unidades empresariales. En el Perú urbano, el 48,6% de la PEA trabaja sin contrato alguno y sólo el 32,2% lo hace bajo un contrato típico de trabajo. Esta situación difiere sustantivamente de acuerdo con el tamaño de la empresa. En la microempresa, tres de cada

9 Tal como se señalara anteriormente, en forma análoga con lo acontecido en EE.UU., la opción fue la sustitución de buenos empleos en la industria por empleos inestables y precarios del sector servicios, con remuneraciones apenas por encima de la línea de pobreza.

cuatro personas trabajan sin contrato alguno; en la mediana y gran empresa, el 13,7% de quienes trabajan lo hacen en esa misma condición. Inversamente, mientras el 46,9% de los trabajadores de la mediana y gran empresa gozan de un típico contrato laboral, en la microempresa sólo uno de cada cinco trabajadores lo hacen bajo dicha modalidad.

En el Perú que ha emergido de la reforma laboral de los noventa, trabajar sin contrato alguno ha devenido en lo habitual, mientras que lo minoritario y no usual es trabajar en condiciones regulares. Estos estándares tan bajos del proceso de salarización¹⁰, si bien pueden haber facilitado la generación de empleos, lo han hecho promoviendo empleos de baja productividad y, consecuentemente, de salarios que no siempre cubren los requerimientos de una canasta básica de consumo.

Consecuentemente, en el Perú de los noventa, bajo el marco del Consenso de Washington, la política social previa, erigida bajo el modelo *corporativo* –en un sentido amplio– se orientó hacia el modelo *residual*, proceso que fue facilitado por el cambio de paradigma en la política social (privatización, focalización, compensación). Tras una década de dichos cambios, las políticas sociales de residuo no han logrado el cometido esperado –que a través de la salarización se cubrieran los riesgos sociales propios del capitalismo– porque la reforma laboral, lejos de ser convergente con ella, fue en un sentido contrario. Esta divergencia, como es de suponer, ha colocado en la peor situación a la PEA involucrada en dicho proceso: con empleo precario y cobertura social insuficiente.

La promesa, fallida, del ajuste estructural fue la restauración del crecimiento económico, y la absorción de la mano de obra subutilizada por el modelo anterior fue otra promesa no cumplida de la reforma laboral. Esta, al cancelar las barreras institucionales que impedían el libre funcionamiento del mercado de trabajo (Gamero, 1998), tendría que haber conducido –de acuerdo al planteamiento de la reforma laboral– a un proceso de asalarización y de reducción del desempleo que facilitaría a la población tener ingresos suficientes para proveerse en el mercado los servicios sociales (modelo residual) (Gamero, 1998).

Lejos de ello, la reforma laboral acabó generando “nuevos pobres” entre la PEA urbana. Por su parte, la caída en la tasa de salarización del sector privado moderno/formal junto con la precariedad en el empleo público y privado (Gamero y Humala, 2002) acabaron restringiendo el mercado de consumo de tales servicios sociales, ocasionando, por ejemplo, la disminución en el número inicial de las AFP y las EPS.

En consecuencia, la fragilidad del mercado laboral peruano junto con los cambios en la orientación de las políticas sociales no estarían

10 Este proceso podemos calificarlo como salarización de baja intensidad.

ofreciendo las condiciones necesarias ni suficientes para la operación de una política social residual. La exclusión social podría ser el referente inmediato.

BIBLIOGRAFÍA

- ESPING-ANDERSEN, GØSTA 2000 *Fundamentos sociales de las economías post-industriales* (Barcelona: Ariel).
- Gamero, Julio 1998 “La reforma laboral y el mercado de trabajo de Lima Metropolitana” en *Boletín de opinión del Consorcio de Investigación Económica* (Lima) N° 33.
- Gamero, Julio y Humala, Ulises 2002 *La microempresa en Lima metropolitana: entre el desempleo y la sobrevivencia* (Lima: DESCO).
- Isuani, Aldo y Nieto, Daniel 2002 “La cuestión social y el Estado de Bienestar en el Mundo post-keynesiano” en *Reforma y Democracia* (Caracas) N° 22.
- Reich, Robert 1993 *El trabajo de las naciones* (Bogotá: Norma).

PIERRE SALAMA*

DEUDAS Y DEPENDENCIA FINANCIERA DEL ESTADO EN AMÉRICA LATINA**

LAS CRISIS FINANCIERAS de los años ochenta difieren profundamente de las crisis de los noventa. Las primeras se explican, esencialmente, por la magnitud del servicio de la deuda externa y la obligación de los países latinoamericanos de financiarlo a partir de recursos propios. En contraste, las segundas se originaron por la fuerte liberalización y desregulación financiera externa. Sin embargo, en los dos casos, el desarrollo financiero es responsabilidad del Estado aun cuando los regímenes de crecimiento de los años ochenta y noventa sean divergentes.

Más precisamente, la relación finanzas-Estado en los países latinoamericanos se modificó en numerosos aspectos, pasó de privilegiar a los empresarios industriales a priorizar un proceso de financiarización, que se muestra en la preponderancia de las finanzas sobre la inversión productiva. Aun cuando algunos estudiosos del tema siguen el enfoque interpretativo de Minsky, opuesto al precio de oferta de bienes de inversión, donde intervienen la tasa de rentabilidad (*mark up* o explicación kaleckiana) y el precio de demanda, y donde la tasa de interés ocupa un

* Profesor de Economía, Universidad de París XIII, Villetaneuse. Doctor de Estado en la Sorbona de París. Miembro del Comité de Redacción de *Tiers Monde* y de diversas revistas científicas latinoamericanas.

** Traducción: Marcia Solorza.

lugar muy importante, desde mi punto de vista este no es el más adecuado, a pesar de su riqueza y originalidad en el análisis. Esto porque, en América Latina, el financiamiento vía crédito es relativamente más débil que en los países desarrollados¹, sobre todo porque la debilidad de la tasa de formación bruta de capital se explica, en primer término, por el comportamiento frecuentemente rentista de los empresarios, que está ligado a una estructura de ganancias diferente y, en segundo lugar, porque, frecuentemente, existe la oportunidad de operar arbitrajes a favor de inversiones en portafolio con tasas de interés atractivas en bonos del gobierno. Estos dos factores actúan en el mismo sentido y ocasionan que la tasa de inversión en los países de América Latina sea cada vez más débil en relación a las tasas de inversión operantes en las economías asiáticas.

No obstante, el aumento de las tasas de interés debe traducirse en una disminución del valor de los activos, en una reducción de la demanda de bienes de inversión ocasionando una caída de las ganancias, y en un aumento de los cargos por interés. Así, la crisis financiera de tipo Ponzi² deberá producirse. Nuevamente vemos que este otro tipo de análisis no es el mecanismo más importante, pues tomando en cuenta los aspectos esenciales, no explica la crisis financiera en América Latina como probablemente sí lo logra en el caso de los países asiáticos³.

Entonces, la diferencia entre el precio de oferta y el precio de demanda no es el elemento central que determina el nivel de la inversión en los países latinoamericanos. Lo determinante es el contexto particular en el que intervienen los empresarios, y las tasas de interés elevadas que favorecen su comportamiento rentista. Dicho de otra manera, el aumento de la tasa de interés actúa indirectamente sobre la inversión al elevar el costo de ciertos créditos, y generar las oportunidades para un intercambio (*trade off*) a favor de las actividades financieras. Ante

1 En los años noventa los empresarios de países desarrollados financian sus activos de la siguiente manera: 70% mediante autofinanciamiento, 20% por la vía del endeudamiento y 10% a través de la emisión de acciones. Mientras que en los países latinoamericanos las cifras respectivas son: 80% con autofinanciamiento y el 20% restante se recurre al endeudamiento y a la emisión de acciones. Según Beczuk, de CEF: "las economías avanzadas tienen, aproximadamente, un stock de crédito equivalente a 110% del PIB pero, por ejemplo, en Argentina en la época de la Convertibilidad era de 34%, y en 2003 de un poco menos del 10%".

2 Decimos que una empresa se encuentra en una situación Ponzi cuando sus anticipos de ganancias la conducen a pedir prestado desmesuradamente. Cuando muestra que el *cash flow* del último período lo empleó para reembolsar intereses más principal. Cuando los anticipos no se realizan a consecuencia de los errores debidos al optimismo, y que la tasa de interés aumenta para frenar el exceso de inversión. Cuando el *cash flow* resulta insuficiente. Cuando la estructura financiera de la empresa se desestabiliza y la crisis financiera estalla. Un ensayo que introduce los trabajos de Minsky en América Latina es el de Krémer (1988).

3 Ver Chesnais (1996). De acuerdo con nuestro estudio, ver Salama (2000).

esta situación, los bancos actúan comprando, o colocando, los títulos de la deuda pública y dejan de lado su función de proporcionar crédito a los empresarios. De aquí, la preocupación por demostrar que las crisis financieras en los países de América Latina guardan relación con el régimen de crecimiento y la política económica de gobierno.

Sin embargo, es importante advertir que la crisis financiera no tiene la misma significación en los años ochenta que en los noventa. Los dos casos asemejan aparentar una crisis de tipo Ponzi aplicada al Estado, donde los recursos del país no son suficientes para financiar la totalidad del servicio de la deuda. En los años ochenta, los países latinoamericanos firmaron cartas de intención a fin de obtener créditos “involuntarios” que complementan el esfuerzo hecho sobre sus propios recursos, y en los años noventa, fue nuevamente posible el acceso a los mercados financieros internacionales, lo cual no los excluye de recurrir a los créditos involuntarios. En el primer período, el servicio de la deuda genera una hiperinflación y una deuda interna considerable, y la reducción del poder de compra es a la vez la razón de la inflación y de la crisis económica. En dicha crisis, la pauperización es absoluta para una parte importante de la población. En el segundo caso, el servicio de la deuda se inscribe en el contexto de recuperación económica y de un fuerte aumento de la productividad del trabajo. Por tanto, se pretende demostrar que la dependencia financiera conduce a una pauperización relativa de una parte importante de la población.

LA DÉCADA PERDIDA Y EL CÍRCULO VICIOSO DE LAS FINANZAS

El desarrollo de las actividades financieras no es, por naturaleza, parasitario. Usualmente, las empresas operan en un ambiente macroeconómico sobre el cual manjean información incompleta y, en general, tienen poco control. La complejidad de la producción ha ido en aumento debido a la incertidumbre respecto a la rentabilidad de los proyectos, por lo que la cobertura de estos nuevos riesgos conduce a un desarrollo de productos financieros igualmente complejos. Bajo estas circunstancias, el mercado financiero –a condición de que sea suficientemente grande y diversificado, que no es el caso en América Latina– puede permitir el desarrollo de nuevas tecnologías y, por consecuencia, asegurar la conversión del aparato productivo hacia la fabricación de productos industriales de mayor sofisticación, y crear los productos financieros adaptados al riesgo. No obstante, la exportación de productos complejos no sólo necesita la intervención de los bancos y la instalación de un “paquete” financiero complejo y original, sino que también requiere utilizar productos financieros sofisticados, lo cual afirma el avance de los derivados para cubrir una serie de riesgos a los que se debe el cambio. Así, la complicación del mercado financiero en relación a esos produc-

tos y a su ejecución es, en cierta medida, la consecuencia de lo complejo de la producción. El despegue de esta innovación financiera estuvo aparejado a la liberalización financiera: apertura, desintermediación y desregulación. A pesar de implicar costos elevados, la “complejización” financiera permite obtener ganancias superiores a dichos costos⁴. Por tanto, el desarrollo de las finanzas y el auge de los productos financieros sofisticados en abstracto no contribuyen al desarrollo del capital, ya que el ciclo del capital no puede llevarse a cabo en tanto dichas actividades no favorezcan la valorización del capital productivo. El crecimiento del sector industrial requiere un crecimiento más que proporcional al del sector financiero. En cambio, se da un vuelco hacia la financiarización cuando el desarrollo de las actividades financieras obedece al encanto de nuevos productos financieros con el objetivo de disminuir el riesgo tomado en el financiamiento productivo. La financiarización es el umbral a partir del cual el sector financiero, más lucrativo que el sector productivo, se desarrolla a expensas de este último.

De esta forma, el sector financiero parece ser autónomo respecto al sector productivo. Las finanzas tienen dos caras: un lado virtuoso que facilita la acumulación, y otro parasitario que se convierte en su detractor. Los dos lados coexisten, uno conduce al otro, lo vicia y pervierte de acuerdo al período y al ambiente macroeconómico (distribución de ganancias, tipos de inserción en el mundo económico, relaciones con las economías desarrolladas y los mercados financieros internacionales). Cuando el lado virtuoso predomina sobre el lado parasitario, las actividades financieras pueden ser incluidas como las actividades comerciales analizadas por Marx: ellas son “indirectamente productivas”. En esta situación, el desarrollo de las finanzas es virtuoso al generar un aumento de patrimonios ficticios cuando el crecimiento de la capitalización bursátil es importante, porque el crecimiento de esos patrimonios ficticios aumenta la propensión a consumir y ofrece un campo suplementario a la valorización del capital productivo. Dado lo anterior, la tasa de inversión aumenta y el endeudamiento facilitado por el aumento de los valores retenidos por las empresas incrementa su capitalización bursátil. Ciertamente, esa deuda financiera es ocasionada por el aumento de la inversión pero, esencialmente, es provocada por la compra de activos a precios elevados debido a los procesos de reagrupamiento del capital. En suma, este impulso de las finanzas favorece el aumento de la tasa de crecimiento y nos aleja de una interpretación unilateral, de concebir a

4 Frecuentemente, los análisis de inspiración marxista tienden a insistir sólo en el aspecto del costo. Esto es descuidar la casa de Marx, donde la acumulación de capital es analizada a partir de un ciclo, es decir, el del capital productivo.

la relación finanzas-industria desde el punto de vista de las ganancias industriales operadas por las finanzas.

Como podemos observar, ese no es el caso de la figura que caracteriza a los años ochenta en América Latina. Lejos de ser “virtuosas”, las finanzas resultan “viciosas” y “perversas”. Las altas rentas obtenidas en el ámbito financiero acentúan las desigualdades entre los rendimientos del capital y los del trabajo, minan la acumulación, limitan la creación de empleos y favorecen el desarrollo de una sociedad de exclusión.

En una nueva y rápida mirada sobre las crisis financieras de inicios de los años ochenta, podemos ver que México no puede pagar más el servicio de su deuda, mucho menos el principal, por lo que los mercados financieros internacionales reaccionan de manera extremadamente brutal: los países latinoamericanos, más que los países asiáticos, no pueden desde ese momento acceder a los créditos internacionales, sin antes firmar una “carta de intención” con el Fondo Monetario Internacional (FMI). En lo sucesivo, los países latinoamericanos deben financiar una parte sustancial del servicio de su deuda con recursos propios y negociar con el FMI la amortización del capital. Por tanto, por un lado, buscan elevar sus exportaciones a fin de alcanzar un saldo neto positivo en su balanza comercial y, por otro, implementan una política de austeridad, que significa una reducción drástica de los gastos públicos, y una maxi-devaluación. En resumen, en promedio, las exportaciones de los países latinoamericanos debían sobrepasar a sus importaciones en un 30%, y el servicio de su deuda debía representar entre 2 y 5% del total de la riqueza producida (PIB). Es decir, en América Latina los flujos de capital tienen un sentido inverso: se exporta más capital que el que se recibe. En la década del ochenta, se impusieron en América Latina criterios económicos similares a los establecidos a título de indemnizaciones de guerra por el Tratado de Versalles a Alemania después de la Primera Guerra Mundial.

El precio a pagar por los países latinoamericanos fue extremadamente pesado: depresión durante diez años en razón de la reducción de los gastos públicos⁵. En muchos países, el incentivo para invertir disminuye, hay hiperinflación seguida de devaluaciones masivas, y aumentan la pobreza y las desigualdades. En ese contexto, los pobres sufren más la inflación por ser pobres debido a que el servicio de la deuda externa se convierte en un gasto antes de ser presupuestado, por dos razones: una

5 Se podría agregar que la transferencia neta negativa es asimilable a un exceso de ahorro, exceso que no permite un financiamiento de la inversión puesto que sirve para financiar el servicio de la deuda. Ese exceso de ahorro tiene por corolario una insuficiencia de consumo y, por tanto, debilita a la demanda efectiva. En una interpretación keynesiana se podría añadir que esa caída en la demanda efectiva produce efectos negativos sobre las anticipaciones de los empresarios, y son tales que las inversiones se ven reducidas.

parte importante de la deuda total es pública, y el riesgo de transferencia de la deuda privada es, a menudo, tomado por el Estado. Entonces, el problema a resolver es el siguiente: ¿cómo apropiarse las divisas que quedan libres por las devaluaciones y financiar con ellas el servicio de la deuda externa si se tiene en cuenta que no es posible aumentar la tasa de ahorro global? Además, las maxi-devaluaciones, unidas a la persecución de una política proteccionista, aunque apuntan a liberar un saldo positivo de la balanza comercial y a producir las divisas necesarias para cubrir el servicio de la deuda externa, precipitan el aumento de precios hacia niveles más elevados y aumentan, de facto, el ahorro forzoso. Es decir, las maxi-devaluaciones constituyen aquello que los economistas latinoamericanos neo-estructuralistas han denominado un “choque de oferta”. El Estado emite los bonos del tesoro, cuyas tasas están indexadas, inicialmente, a la inflación pasada, y luego, a la anticipada; es decir, de hecho se indexa a la tasa de costo variable en paralelo, el mejor indicador de la inflación futura. Este es el contexto hiperinflacionista creado, el cual paradójicamente volvió atractivos a los bonos emitidos por el Estado. El empobrecimiento absoluto de unos permite el enriquecimiento absoluto de otros, como si se tratara de un “juego” de suma cero. La transferencia de una parte del ahorro interno puede ser realizada, pero no es posible su devolución porque se genera un proceso de ahorro forzado y, peor aún, se realiza a través de una dolarización. Todo este proceso se realiza con ahorro forzoso en moneda local para financiar el servicio de la deuda externa en dólares, en tanto que la tasa de ahorro voluntaria no aumenta. De esta forma, la deuda externa propicia una deuda interna difícilmente controlable. La deuda es cada vez más lucrativa para los bancos y una pequeña fracción de la población. Igualmente, el servicio de la deuda tiene efectos desastrosos para la mayoría de la población y particularmente en los sectores más empobrecidos, pero es benéfico para una minoría.

El ambiente económico prevaleciente en América Latina durante los años ochenta desplaza la inversión de la producción a los bonos del gobierno por ser estos más lucrativos. Este acelerado deterioro de la situación económica y el paso progresivo a una muy alta tasa de inflación ocasiona que las empresas traten de protegerse de la incertidumbre comprando bonos del gobierno, e incrementando el peso de dichas compras en su balance. Asimismo, este hecho ocasiona que la inversión se oriente cada vez más hacia la especulación⁶ sobre un número relativamente restringido de productos financieros, los cuales resultan más ren-

6 “Recordando la imagen de Keynes: el problema del financiamiento, permite la movilización de recursos reales. Un buen sistema financiero permite transformar las piedras en pan. Ahora sufrimos de un fetichismo financiero a riesgo de transformar el pan en piedra” (entrevista a H.W. Singer, antiguo director del Banco Mundial, en la revista *Alternatives économique*, febrero de 1994).

tables y atractivos a corto plazo y en períodos hiperinflacionarios debido al diferencial de riesgo con respecto a las obligaciones a largo plazo. El resultado se refleja en una caída de la tasa de inversión productiva, especialmente en los períodos de crisis, dejando al descubierto que la financiarización de las empresas trae como consecuencia la pérdida de competitividad en la concurrencia internacional. Esto se agudiza cuando las fronteras se abren y disminuyen los subsidios⁷, pues sufren una rápida obsolescencia en su equipo y técnicas de producción. De hecho, esta relación se complejiza debido a las políticas macroeconómicas seguidas por los gobiernos a fin de satisfacer las exigencias impuestas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) para otorgarles “facilidades” para pagar su deuda externa, que limitan la progresión del gasto público y reducen fuertemente su funcionamiento, en particular, su participación en la inversión⁸. Cuando el grado de apertura de las economías es relativamente débil, como es el caso de las economías latinoamericanas en los años ochenta, la reducción del gasto público tiene un efecto depresivo sobre el nivel de actividad económica dado que las inversiones privadas siguen la misma tendencia. En suma, la crisis, al pasar de una inflación considerable a una hiperinflación, favorece las colocaciones especulativas en bonos del gobierno, pues resultan más lucrativos que la inversión productiva. Pero esa no es la sustitución de inversión, o colocación financiera que está relacionada directamente al origen de la propia crisis. Se trata de un freno económico, de una crisis inflacionaria que ocasiona la recesión hiperinflacionaria provocada por la política restrictiva del gasto público y la transferencia neta consecutiva de capital hacia el exterior lo que favorece esa sustitución, lo que acentúa el efecto depresivo en esa fase de muy alta inflación y de crisis económica.

Se comprende así que el problema de los efectos de las finanzas debe ser visto en dos niveles: el macroeconómico y el de las empresas. Esto es, el servicio de la deuda externa financiado con recursos propios en un contexto de economías cerradas ocasiona la profusión de productos financieros, que son la fuente de un aumento considerable de la deuda interna en un tiempo relativamente corto. Sin embargo, en los países latinoamericanos, el peso creciente de las finanzas no proviene de una mayor complejidad de la economía, como es el caso en los países desarrollados donde el servicio de la deuda es la manifestación de una mayor libertad externa. En este contexto latinoamericano con altas y volátiles tasas de interés, los bancos dejan de ofrecer créditos a las em-

7 Ese pasivo explica, en parte, la importancia de la destrucción del capital, hecho consecutivo a la apertura de fronteras en México y Argentina, pero también a la brecha comercial.

8 El aumento de gastos públicos se explica, sobre todo, por la progresión elevada del servicio de la deuda interna y de la deuda pública externa.

presas, no juegan más el rol de intermediarios frente a los empresarios; pero sí lo hacen ante el Estado al suscribir y colocar los títulos altamente lucrativos de su deuda interna.

Adicionalmente, en los años ochenta, la valorización del capital en América Latina se sustenta en el mecanismo de la extracción de plusvalía absoluta, alargamiento de la jornada de trabajo seguida por la multiplicación de empleos para sobrevivir en razón de la reducción del poder de compra⁹. Así, las transferencias de valor son hechas de manera arcaica, y si suponemos que la tasa de rentabilidad es inferior a la tasa de interés indexada a los bonos del tesoro emitidos por el gobierno, se puede considerar que una parte de las ganancias industriales es liberada para ser destinada a la compra de esos bonos en detrimento del autofinanciamiento. Por consiguiente, es de esperarse una dismución de la tasa de inversión. Un círculo vicioso se desencadena, y es cada vez más difícil de romper ya que la caída de la rentabilidad industrial suscita reacciones para su restablecimiento. En el contexto de financiarización, la rentabilidad industrial no puede restablecerse por la vía de una utilización más intensiva de nuevas tecnologías, pues se necesita un aumento de la inversión. La salida es recurrir a la disminución de los costos salariales gracias a una caída de los salarios reales¹⁰, y al reforzamiento de las modalidades arcaicas de explotación de la fuerza de trabajo.

UN RÉGIMEN DE CRECIMIENTO CON FUERTE DEPENDENCIA FINANCIERA

En los años noventa, por razones diferentes a las que hemos tratado, las finanzas desarrollan aspectos parasitarios y no llegan a adquirir los elementos “virtuosos” duraderos que podrían haber tenido. En esta década, la tasa de inversión aumenta muy poco¹¹ y permanece débil si la

9 Encontramos desarrollado ese mecanismo en Chesnais (1996).

10 En las grandes empresas, existen medidas de indexación a precios. Esto es favorable si se compara con la situación no beneficiosa de los trabajadores, ya que el salario real es recortado a la mitad del intervalo entre el salario alto y el bajo. Para los productos financieros, la indexación no es *ex post* pero sí *ex ante*, y el mecanismo inverso puede ser observado en los salarios. La bibliografía sobre el tema es, considerablemente, de inspiración kaleckiana. Se puede hacer referencia a Ros (1993), y para una presentación de esos análisis, al libro de Salama y Valier (1994) o bien Salama (1999).

11 En Brasil, esta tasa es ligeramente más baja a mediados del período 1990-2002 que en los años ochenta, y aún más baja que la de los años setenta (medida a precios de 1980). Sin embargo, con la apertura cayeron las tasas de importación de bienes de equipo que incorpora tecnología de punta, respecto a la producción local que utiliza tecnología antigua. Esto proporciona a la inversión un ahorro de capital en el sentido definido por Joan Robinson: se da una caída del valor de los bienes de inversión con respecto a los bienes de consumo. Por tanto, de acuerdo a cifras oficiales se puede considerar que la tasa de formación bruta de capital en el último período está subestimada en dos puntos porcentuales medida a precios de 1980.

comparamos con la de las economías asiáticas. De la misma manera, las macroeconomías abiertas se “desplazan”: el servicio de la deuda encuentra otras soluciones y tiene otros efectos sobre el crecimiento, el alza de los precios y la distribución de las ganancias. La dependencia financiera macroeconómica que caracteriza a los regímenes de crecimiento que se dedican a colocar para salir de la crisis inflacionista alimenta el comportamiento rentista de la mayor parte de los empresarios: las tasas de inversión aumentan poco y la economía se inscribe en una “lógica de economía casino”.

El sistema financiero internacional se modifica justo a partir de la crisis de 1982 (cese del pago de México e inicio de la “década perdida” en América Latina). Los préstamos se realizan bajo forma de créditos sindicados y se desarrollan nuevos productos financieros: obligaciones internacionales, bonos y cuentas. En tanto, los créditos pierden su importancia, salvo los flujos de capital que se dirigen hacia los países asiáticos. Con excepción de los créditos “involuntarios”, el servicio de la deuda se financia con recursos propios.

No obstante, en los años noventa, con la liberalización de sus mercados, los países latinoamericanos vuelven a tener acceso a los mercados financieros internacionales: el servicio de su deuda es nuevamente financiado, en mayor medida, por las entradas de capital¹². Esencialmente, esas entradas de capitales “voluntarios” financian, en una

12 Recordemos que $S - I = Y - A = X - M$, donde S corresponde al ahorro privado, I a la inversión, Y al producto nacional, X a las exportaciones, M a las importaciones, y A a la absorción sea $(C + I + G)$ donde C es el consumo, y G los gastos públicos.

Si T corresponde a los ingresos públicos, se puede escribir: $Y - T = C + I + (G - T) + (X - M)$.

Asimismo, S es el ahorro privado, en una $S = Y - C - T$, donde la relación contable de base es: $X - M = (S - I) + (T - G)$.

El déficit (o el excedente) de la balanza comercial corresponde a los déficits (o los excedentes) de los ahorros netos privados y públicos. Se trata de una identidad contable que la corriente liberal interpreta como una relación económica y deduce que el déficit de la balanza comercial, fuente de endeudamiento, es el resultado de un consumo excesivo, tanto privado como público. La apertura externa debe permitir una mejor asignación de los recursos y una especialización internacional conforme a las dotaciones factoriales. Asimismo, el excedente presupuestal debería permitir pagar el servicio de la deuda pública y el exceso de ahorro privado sobre la inversión y el servicio de la deuda privada. La entrada de capitales debería permitir atenuar ese esfuerzo y ayudar a financiar el servicio de la deuda. Se comprende que, según este enfoque, la política económica preconizada sea la apertura y liberalización de los mercados y el fin de la represión financiera: de un aumento de las tasas de interés. Este enfoque se distingue de lo propuesto por los keynesianos que insisten sobre la oferta: el aumento de la inversión (el déficit aceptado temporalmente) debería conducir a un aumento del producto y las ganancias y, por consiguiente, del ahorro. Las divisas son jerárquicas, las de los países emergentes tienen poco peso para enfrentar al dólar y, como lo hemos visto, esto entraña una serie de mecanismos originales y particularmente perversos porque el Estado debe comprar las divisas, cuando tiene necesidad, a tasas de interés elevadas, volviendo pesada la carga de la deuda interna y haciendo, por tanto, más fuerte la reducción de otros gastos conforme a las exigencias del FMI para lograr un excedente primario del presupuesto.

primera fase, el saldo negativo de la balanza comercial, mientras que los intereses de la deuda, y la amortización del principal, son en gran parte financiados por los préstamos “involuntarios” de los bancos y los financiamientos directos de las instituciones financieras internacionales. Esto es, la entrada de capitales está principalmente constituida por la emisión de bonos; posteriormente, en una segunda fase, disminuyen y su lugar es ocupado por las inversiones extranjeras directas. En una tercera fase, el saldo negativo de la balanza comercial se torna positivo, y las devaluaciones sumadas a la adopción de un sistema de cambios flexibles contribuyen a mejorar los términos de intercambio. Estos son los primeros resultados de la modernización del aparato de producción empresarial, y del retorno del crecimiento alentado por la subida de los precios de ciertas materias primas y por la apertura externa¹³.

Para la mayoría de los países latinoamericanos el nuevo milenio inicia con dos cambios importantes: el saldo negativo de la balanza de cuenta corriente disminuye y tiende a invertirse, particularmente en Brasil y en Argentina (con la caída del PIB) con la aparición de saldos fuertemente positivos de la balanza comercial (salvo en México entre los grandes países); y las inversiones directas se reducen drásticamente. Sin embargo, con la crisis bursátil de 2002, las inversiones en portafolio disminuyen y la región se encuentra en una posición paradójica: las necesidades de financiamiento totales ceden en muchos países sin que, por tanto, puedan reencontrar siempre las capacidades de financiamiento a su altura. Las entradas netas de capital (bonos del tesoro, acciones) no son suficientes para financiar la amortización de la deuda externa antigua (créditos bancarios) como tampoco la deuda externa nueva (créditos de las instituciones financieras internacionales)¹⁴ lo cual los obliga a pasar por “las horcas caudinas” del Fondo Monetario Internacional.

13 La apertura de esas economías ha conducido a una reestructuración del tejido industrial y una relativización de la industria respecto a otras fuentes de riqueza como la agricultura. El tejido industrial se está reestructurando gracias a la importación de bienes de equipo, incorporando nuevas tecnologías y tomando menos costos en razón de la liberalización de los cambios exteriores. Esas importaciones junto con las nuevas organizaciones del trabajo y el aumento de la flexibilidad de la mano de obra permiten, fuera de los períodos de crisis económica, un crecimiento sostenido de la productividad del trabajo (originada por un crecimiento de las exportaciones). En ciertos países, este proceso va más allá: desaparecen divisiones completas del sector industrial y el crecimiento de las exportaciones será el fruto de una especialización incrementada sobre los productos primarios agrícolas y minerales. Tal es el caso, por ejemplo, de Argentina y Chile. En otros casos, como el de México y de numerosos países de América Central, las inversiones extranjeras se multiplican a fin de producir para el mercado interior (México), o bien de destinar la producción con muy poco valor agregado nacional al mercado exterior (México, América Central). Ver Lautier et al. (2004).

14 Reunimos aquí el análisis de Kregel (2003).

En los años noventa la inflación cesa, y recomienza en América Latina un crecimiento lento (a tasas bajas). Esto es, el crecimiento en ocasiones está vivo (Argentina), aunque frecuentemente es modesto si se le compara con el de los años cincuenta a setenta, o bien con el de las economías asiáticas. Sin embargo, en conjunto, no es más elevado y volátil. Este régimen de crecimiento con tendencia a la estangflación es adoptado para salir de la crisis de los años ochenta y, sobre todo, para hacer frente a la volatilidad, la cual actúa negativamente sobre la amplitud del crecimiento.

Una cierta tendencia a la estangflación aparece sin que se pueda decir con mayor certeza si se trata de un movimiento de larga duración¹⁵. Esta tendencia se explica, fundamentalmente, por el reforzamiento de las desigualdades del producto durante la crisis de los años ochenta¹⁶.

Las fuerzas desiguales dificultan un aumento de la tasa de formación bruta de capital, “estancada” a un nivel de debilidad cuando se le compara con la alcanzada en las economías asiáticas. Esta importante desigualdad alimenta un comportamiento “rentista”, permitiendo así que aproximadamente entre el 30 y el 35% de la población en América Latina tenga un nivel de ingreso más o menos equivalente al correspondiente a estratos similares en los países desarrollados, mientras que el ingreso medio de la población sea muy inferior. Además, matemáticamente, la diferencia entre los ingresos de los estratos más altos y los medios de la población en América Latina son mucho más importante que en los países desarrollados. Es por ello que esta diferencia explica la dificultad de que numerosos bienes durables, como los automóviles, “se proletaricen”: su oferta no encuentra demanda solvente por parte de una importante fracción de la población, a diferencia de la que se puede observar en los países desarrollados. Es así como nos explicamos la razón de que cuando el mercado se reduce de manera absoluta y de manera relativa respecto a las dimensiones de la libre oferta, las expectativas de crecimiento para ese tipo de bienes son limitadas, y se puede asistir a la paradoja de una valorización del capital satisfactoria con una reinversión débil; y, por tanto, cuáles son las razones aducidas por los capitales que prefieren salir del sector o del país, pues las perspectivas de expansión de ese mercado permanecen poco favorables¹⁷.

15 Hemos intentado teorizar esos procesos en un artículo escrito en honor a Celso Furtado (Salama, 2003).

16 Hemos analizado las causas de este profundizando en las desigualdades (Salama, 2002).

17 La Argentina de los años noventa, hasta que abandona el plan de convertibilidad, ilustra este tipo de comportamiento: valorización elevada del capital en las grandes empresas y repatriación de considerables ganancias.

Este régimen de crecimiento con dominio financiero, puesto en marcha en los años noventa, tiende a producir modificaciones de la estructura de ingresos. Un ejemplo es el giro hacia una bipolarización de la población, aun cuando el nivel de desigualdades se mantiene más o menos estable a un nivel elevado. Entre el 5 y el 10% de la población –la más acomodada– percibe un aumento de sus rentas respecto al ingreso total; al siguiente 30% de la población lo caracteriza una diferenciación en sus entradas: aquí encontramos a aquellos cuyos emolumentos se acercan a los de la población de mayores ingresos y a los que sus percepciones, aunque por encima de la media, tienen una menor velocidad de crecimiento; el 60% restante de la población sufre un proceso de empobrecimiento relativo. Un mecanismo semejante está en curso en Estados Unidos: los estratos medios pierden su importancia y la sociedad se aproxima a una situación parecida a la de inicios del siglo XX. Una sociedad caracterizada por un numeroso ejército de empleados al servicio del estrato más rico de la población. Pero este “regreso” manifiesta un retroceso social importante¹⁸, por lo que lógicamente la estructura de gastos se ve afectada. Con mayor precisión, lo que está ocurriendo es que los gastos suntuarios de los estratos altos y su “redistribución” de ingresos en el empleo creciente de empleados domésticos no tienen una naturaleza dinamizadora de la oferta sectorial que conduzca a lograr una valorización del capital, excepto en el sector de la construcción. Es verdad que esos estratos altos tienen tendencia a ahorrar más que los estratos medios empobrecidos, pero una gran parte de su ahorro se refugia en los fondos que no alimentan la inversión productiva. En efecto, ese ahorro se destina principalmente a comprar bonos del gobierno emitidos para financiar el servicio de su deuda interna. Aun más, si ese ahorro fuera depositado en los bancos no proveería el financiamiento de las inversiones productivas dado que las tasas de interés son muy elevadas para incitar a proporcionar préstamos a los empresarios y a los gobiernos. En realidad, el ahorro depositado alimentaría la demanda de liquidez del Estado para financiar sus deudas, no para invertir.

El problema central radica en que esa desigualdad no es contrabalanceada por una intervención consecuente del Estado en la esfera

18 Sin embargo, la única diferencia entre Estados Unidos y los países de América Latina es que en estos últimos procesos operan a partir de un nivel de desigualdades superiores. Contamos con cifras que nos permiten aclarar este punto: en 1998, según el BID, en Estados Unidos el coeficiente de Gini correspondiente al 100% de la población era de 0,38 y el del 90% de la población menos acomodada era de 0,35. De acuerdo al BID, este no es el caso de Chile, pequeño país y ejemplo extremo en América Latina donde las cifras respectivas son de 0,58 y de 0,27. El Gini de Brasil, país grande de América Latina, según el BID, se acerca a 0,6 para la población total y a 0,44 para el 90% de la misma.

económica a través de una política industrial activa. Por lo que puede considerarse que los factores favorecedores de la tendencia al estancamiento continúan predominando. En este sentido, la tesis neo-estructuralista de la tendencia al estancamiento de los años sesenta-setenta conserva una gran parte de pertinencia y puede servir de base a la elaboración de una nueva teoría del estancamiento.

De acuerdo a lo señalado puede decirse que el crecimiento de los años noventa es volátil, marcado por las crisis financieras (Argentina y Brasil fueron casos representativos). Sin embargo, su volatilidad es menos importante que la de los años ochenta¹⁹.

En la década del noventa, las caídas son frecuentes y pronunciadas²⁰, de tal suerte que el perfil de evolución del PIB en los países latinoamericanos se asemeja más a los ciclos europeos del siglo IX con sus altas y bajas absolutas, que a los del siglo XX con sus aceleraciones y frenos. Esta última característica, más que la mediocridad del crecimiento, es la que explica la vulnerabilidad particularmente elevada que sufren los pobres (Lautier et al., 2004). Dicho de otra manera, una tasa de crecimiento medio en el largo plazo es equivalente a la vulnerabilidad. Esta es muy importante porque la volatilidad es muy grande y débil. Por consiguiente, el deterioro de las condiciones de vida en América Latina durante los años noventa es inversamente proporcional al grado de riqueza. En el caso de los pobres, el sector permanece desfasado con respecto al ciclo, aun cuando el crecimiento se reanuda, en razón de deficiencias históricas (Lautier et al., 2004; Lustig, 2000).

En algunos países de América Latina, la apertura feroz de los mercados de capitales, al presentarse crisis financieras, tiene efectos extremadamente brutales sobre la economía real. Tratar de detener la huida de capitales conduce a elevar las tasas de interés a niveles astronómicos, que rápidamente, a falta de desalentar las fugas de capitales, paralizan la producción y precipitan las crisis económicas.

Esta situación ha permitido a los economistas redescubrir que la velocidad de reacción de la economía real es mucho más lenta que la

19 La bibliografía reciente sobre esa cuestión comienza a ser importante: Rodrik (2001), Lustig (2000) y Mogueillansky (2003).

20 La primera crisis aparece a mediados de los noventa. El déficit comercial de México (20 mil millones de dólares en 1994) alcanza una dimensión tal que los inversionistas extranjeros comienzan a dudar de la capacidad del gobierno mexicano para asegurar el conjunto de sus obligaciones financieras. Por temor a una devaluación, los capitales nacionales y extranjeros salen del país. La moneda es, por segunda vez, fuertemente devaluada. Una ayuda masiva es propuesta al gobierno mexicano por el gobierno estadounidense a fin de enfrentar la salida masiva de capitales. Es preciso hacer notar que se trata de un nuevo tipo de crisis: esta es la primera manifestación de los efectos de la liberalización brutal y masiva de esas economías. Esta suscita un contexto favorable a la salida de capitales de los otros países frágiles, como Argentina (efecto tequila).

de la economía financiera.²¹ Por ejemplo, ven que las reacciones a las siguientes políticas no son inmediatas: un aumento de la tasa de inversión tiene un efecto positivo sobre el crecimiento por un cierto espacio de tiempo, la depreciación de la moneda nacional provoca un auge de las exportaciones –por un cierto tiempo– y hace que sean de mayor magnitud cuando la economía es semi-abierta y los productos exportados no son principalmente materias primas, sobre todo si se apuesta a obtener un saldo comercial positivo.

A la inversa, el sector financiero es más sensible a los movimientos especulativos y a la fuga de capitales, que pueden ser repentinos y considerables. Esa sensibilidad exacerbada repercute de forma desmedida sobre el sector real. Cuando aumenta considerablemente la tasa de interés, los flujos de capital pueden alcanzar montos de hasta 50%. Un ejemplo es el caso de Brasil, debido a los fuertes ataques especulativos en 1998. El primer efecto de esa brutal alza es volver a los créditos caros, lo cual aumenta el servicio de la deuda interna del Estado; posteriormente, hace más difícil la reducción prometida de su déficit; en fin, rápidamente se provoca una recesión, si no es que se acentúa la crisis en el sector real. Estamos entonces en presencia de lo que podríamos llamar un fenómeno de *overshooting* del sector financiero sobre el sector real.

Esta diferencia de sensibilidad es inversamente proporcional al grado de apertura de la economía. Desde el momento en que una de las relaciones más significativa a considerar no es la deuda externa en proporción al PIB, sino la deuda respecto al valor de las exportaciones, queda claro por qué las economías latinoamericanas permanecen relativamente firmes a pesar del aumento de sus tasas de apertura en los últimos diez años²².

21 En cierta medida, esa constante se encuentra en Calvo et al. (2002). Calvo señala a las economías poco abiertas, endeudadas y, de facto, dolarizadas (CDM) como las economías particularmente sensibles a los movimientos de capitales, sobre todo si sus bancos tienen pocas relaciones con los bancos extranjeros y si la deuda pública es importante. La instauración de una tasa de cambio flexible podría jugar un cierto rol (dependiendo de la calidad de las instituciones del país) si sus características (CDM) son atenuadas (más apertura, menos deuda y dolarización). El escepticismo concierne a la eficacia de una política de cambio cuando la calidad de las instituciones no es mejorada a nivel del régimen tributario, de las finanzas, y de la moneda (Calvo y Mishkin, 2003).

22 En quince años (de 1985 a 2000), el valor de las exportaciones se multiplican por cinco en México, tres en Argentina y dos en Brasil. Por las razones que hemos indicado, se puede considerar que las economías de Brasil y Argentina permanecen relativamente cerradas a pesar del aumento de sus tasas de apertura y de que la economía mexicana se tornaría abierta. Esta última apreciación es matizada: evidentemente, México aumenta más su tasa de apertura que las otras economías, pero una parte no despreciable del auge de sus exportaciones e importaciones es atribuible al desarrollo de las “maquiladoras”, por lo que la tasa de integración varía entre 2 y 5% según las ramas productivas. En América Latina ocurre lo opuesto a aquel donde la integración es muy importante y es producto de una po-

Del mismo modo, si consideramos que sus necesidades de financiamiento son importantes, es notable la capacidad del régimen de crecimiento implementado en los años noventa en América Latina para hacer frente a las crisis financieras. Además, los países latinoamericanos están un poco constreñidos en su parte financiera (interés, dividendos y amortizaciones), con excepción de poder aumentar considerable y durablemente las exportaciones y obtener un saldo positivo más consecuente de la balanza comercial. Sus capacidades de financiamiento están vinculadas a muchos factores, de los cuales unos continuamente engendran efectos perversos, y los otros están un poco limitados por los gobiernos de esos países: la liberalización del mercado financiero y la política de tasas de interés elevadas. En realidad, las posibilidades financieras de los países en desarrollo dependen de la coyuntura creada en torno a los segundos. Se comprende así que el problema de la credibilidad de las políticas gubernamentales no se sitúa en un nivel absoluto, sino relativo. Por ejemplo, es suficiente con que las posibilidades de financiamiento se reduzcan considerablemente para que la magnitud de la brecha entre capacidades y necesidades sea de naturaleza tal que suscite movimientos especulativos y precipite un aumento de la tasa de interés, una crisis financiera, una depreciación de la moneda, en resumen, una disminución del crecimiento. Esa caída de las capacidades de financiamiento puede ser superior a la reducción de las necesidades y de esa forma precipitar una crisis, especialmente si la venida de un nuevo gobierno no puede garantizar a los mercados financieros la conservación de la política económica²³.

Estos regímenes de crecimiento—como el implementado en América Latina a lo largo de los años noventa—conocen una dependencia financiera muy elevada. La variable de ajuste clave es la tasa de interés²⁴ en detrimento

lítica industrial, como es el caso de la mayor parte de las economías emergentes asiáticas. En México se da un aumento considerable de la apertura a los aspectos “artificiales”, y la economía permanece extremadamente vulnerable a la coyuntura de sus vecinos cercanos (Mejía Reyes, 2003). Recordemos que según las estadísticas oficiales incluidas en el Informe de Comercio Exterior de febrero de 2003, el déficit de la balanza comercial de marzo 2002-febrero 2003 era de 6.895 mil millones de dólares. La industria maquiladora libera un excedente de 18.919 mil millones de dólares; el resto de la industria, un déficit de 25.714 mil millones de dólares. Las exportaciones de la industria maquiladora eran de 78.084 mil millones de dólares y las del resto de la industria de 64.038 mil millones de dólares.

23 Esto se produjo algunos meses antes de la llegada al poder de Lula en Brasil, hasta tanto este no dio importantes garantías al FMI de que su política sería una continuación de la de su predecesor.

24 Decir que la variable clave es la tasa de interés puede parecer paradójico si se consideran los datos de la balanza de pagos de manera superficial. En efecto, esta indica que la entrada de las inversiones de portafolio (bonos y acciones) está disminuyendo considerablemente la ganancia de las inversiones extranjeras directas y de los créditos de las instituciones oficiales. ¿Se podría entonces considerar que la influencia de la tasa

to del crecimiento cuando las entradas netas de capital son insuficientes. Los efectos de la especulación financiera se trasladan rápidamente sobre la tasa de cambio cuando la política económica de los gobiernos adquiere una cierta credibilidad y la capacidad de financiamiento no está limitada por una crisis en los países desarrollados. Esta es la razón por la cual la tasa de cambio real tiene una tendencia a apreciarse respecto al dólar, incluso cuando la tasa de cambio nominal es relativamente fija, o bien cuando flota entre los márgenes de una banda. No obstante, esta apreciación del tipo de cambio es favorable para la repatriación de dividendos y de ganancias producidas por el auge de las inversiones extranjeras directas.

Otra deficiencia del régimen de crecimiento instrumentado en los años noventa en los países de América Latina es que cuando las necesidades de financiamiento aumentan considerablemente a causa del ascenso potencial de los intereses de la deuda, y por la insuficiencia de ciertas entradas —caída de las inversiones extranjeras directas y de portafolio—, los mercados pueden perder confianza. Ante esta situación se recurre a aumentar las tasas de interés para frenar ese movimiento de desconfianza y evitar la caída de la inversión. Pero como la desconfianza es muy importante, ocasiona que la velocidad financiera y la velocidad real sean diferentes, hecho que sumado a la alta relación endeudamiento-exportaciones conduce al alza desproporcionada de las tasas de interés precipitando la crisis, sobrecargando el servicio de la deuda interna y dificultando responder positivamente a las exigencias de los mercados financieros internacionales, salvo si se interrumpe drásticamente el gasto público.

El fracaso de tal política se traduce en una fuerte devaluación en caso de que la tasa de cambio sea fija, y en una depreciación considerable en caso de tener una tasa de cambio flexible²⁵. Esto puede facilitar

de interés es desdeñable? Esto sería confundir las entradas brutas con las entradas netas. Las cifras presentes en general son netas, "ocultan" entonces la amplitud de las entradas y salidas. La política de tasas de interés elevadas tiene por objetivo retener los capitales y atraer nuevos, pero las variaciones de la tasa de interés no son suficientes para evitar las fuertes depreciaciones de la moneda en caso de régimen de cambios flotante. Es interesante remarcar que puede existir un margen entre las tasas de interés externas e internas. Las primeras están compuestas del *prime rate* y de los *spreads* (riesgos ligados a la probabilidad de una variación de cambio, de una falta de pago, de un cambio de política); las segundas expresan la política del gobierno. La diferencia a favor de las segundas tiene un doble objetivo: lograr que los capitales permanezcan y que sean atraídos por esas tasas, aumentando la credibilidad externa, la cual debería conducir a una reducción de la prima de riesgo y a cesar las presiones sobre la tasa de cambio. El costo en términos de recesión y de sobrecarga de la deuda interna es considerable. Ver Farhi (2003) y el texto de Belluzo y Carneiro (2003) que trata de la vulnerabilidad externa particular en la instauración de cambios flotantes en Brasil.

25 No es nuestro propósito discutir aquí los avances comparados de las tasas de cambio fijo y flexible. Ya hemos hecho referencia a los argumentos de Calvo y Mishkin. Notamos que, a inicios de los años noventa, los diferentes gobiernos han sido forzados a anunciar las

el logro de un saldo positivo de la balanza comercial, favorecido por el descenso de las importaciones debido a la crisis. Pero, esas son fundamentalmente las medidas de acompañamiento que permiten, en general, recuperar el crédito ante las instituciones internacionales²⁶ y de salida a la crisis financiera²⁷. La paradoja es sorprendente: por un lado, las políticas económicas precipitan la crisis en lugar de evitarla²⁸, y por otro, están siguiendo la “vía obligada” para recuperar el apoyo por parte de las organizaciones internacionales y tras ellas, el de los mercados financieros internacionales. Se comprende entonces que esto es seguido por los países que han recibido las felicitaciones de esas organizaciones, y que también entran más fácilmente en crisis.

LOS EFECTOS DEL AUGE FINANCIERO SOBRE LA GESTIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO

La hipótesis a manejar es que la autonomía del mercado financiero no es más que aparente. Esto acarrea que el origen de las ganancias de unos se explique parcialmente por la pérdida de otros, o bien, se pueda tener ganancias y pérdidas a un nivel absoluto o a un nivel relativo. En el primer caso, las finanzas producen los efectos perversos y el régimen de crecimiento se inscribe en un círculo vicioso (ya analizado para los años ochenta). En el segundo, las pérdidas se extienden a un nivel absoluto, pero relativo frente a las ganancias. En este último caso, el régimen de crecimiento se inscribe en un círculo virtuoso, que se puede observar en Estados Unidos durante la presidencia de Clinton.

tasas de cambio fijo antes que las tasas de cambio flexible: en caso contrario, los mercados financieros no tendrían credibilidad. Sobre este punto, la literatura es abundante: Alesina y Wagner (2003); para una comparación entre los regímenes de cambio practicados en Asia y América Latina, ver Takatoshi (2003).

26 Con el matiz con que a veces no se siguen las “recomendaciones” del FMI se puede conducir a una mejora de la situación económica y obrar, una vez más, favorablemente sobre la tasa de cambio: regreso a una apreciación de la moneda después de una fuerte devaluación. El ejemplo de Argentina en 2003 es, desde ese punto de vista, decisivo.

27 Esto explica el escepticismo de Calvo en cuanto a la eficacia de los regímenes de cambio y su insistencia por una mejora de la calidad de las instituciones (Calvo et al., 2002). Está presente también esa búsqueda de credibilidad que conduce a los gobiernos a optar por una tasa de cambio fija (en banda) y poner en práctica una tasa de cambio más o menos flexible. Anunciar una tasa de cambio flotante habría sido mal percibido, y la credibilidad de una política anunciada de esa manera para salir de una crisis habría sido débil.

28 Los ejemplos son numerosos: México, con el efecto tequila, y Brasil, con la crisis de 1998-1999. No es nuestro propósito analizar las apreciaciones, más o menos erróneas, de la amplitud de la crisis financiera por la participación de los gobiernos, apreciaciones para tratar de prevenir una crisis o crearla de facto. Para analizar el caso mexicano ver Griffith (1996) y para el estudio de la crisis brasileña se puede hacer referencia a Palma (2003). Tampoco analizaremos aquí si los consejos del FMI son factibles. Sobre ese punto se puede hacer referencia a las obras de Stiglitz (2002; 2003).

Sin embargo, las economías latinoamericanas se sitúan en un caso intermedio, más cercanas al círculo vicioso que al virtuoso, con dos particularidades que las distinguen de los países desarrollados: los productos financieros y la moneda.

Los productos financieros son emitidos por el gobierno, a fin de atender el déficit de su presupuesto y asegurar el financiamiento de los servicios de las deudas interna y externa. Pocos productos financieros son emitidos por las empresas, ya sea obligaciones o acciones. La moneda de los países latinoamericanos no es una divisa clave y el reembolso de los préstamos está ligado a su capacidad para procurarse la moneda de los países dominantes. Sin embargo, se puede sacar una conclusión simple: en los países latinoamericanos, la dependencia financiera concierne, sobre todo, a los estados y secundariamente a las empresas; no podemos transferir las observaciones tipo Minsky²⁹ aplicables a las empresas a las políticas económicas para explicar el funcionamiento de “la economía casino” que las caracteriza. El hecho de que los gobiernos puedan ser arrastrados a buscar los financiamientos de tipo Ponzi no tiene la misma significación ni las mismas consecuencias que al tratarse de empresas.

Siendo más precisos, las empresas son dependientes del ambiente en el cual actúan. Ambiente caracterizado por las marcadas desigualdades de las ganancias, situación que lo hacía poco favorable para una mayor dinamización del crecimiento en condiciones de apertura externa moderada y para una intervención del Estado debido a una inserción en la economía mundo fundada principalmente en el rol acrecentado de las leyes del mercado, y por una considerable dependencia financiera. En fin, por un régimen de crecimiento económico que imita a “la economía casino” y está obligado a mantener una elevada apertura externa justificada en el divorcio entre las necesidades y las capacidades de financiamiento. Esta apertura externa sobredetermina la política de la tasa de interés del gobierno y la búsqueda, por consiguiente, de un excedente primario en su presupuesto. Igualmente, las tasas de interés son importantes al desalentar a las empresas a utilizar al sistema bancario para el financiamiento de sus inversiones, y orientan a los bancos hacia la compra de bonos del gobierno. Este arbitraje a favor de las colocaciones financieras, en detrimento de las inversiones productivas, constituye un factor de mayor debilidad del crecimiento.

La inversión productiva tiene sus compromisos y, a menos que se acepte desaparecer rápidamente del mercado con todos los costos irre recuperables que eso entraña, los empresarios no pueden colocar la

29 A la inversa, la utilización de los aportes de Minsky para estudiar los efectos de la financiarización sobre el comportamiento de las empresas en el sudeste asiático es pertinente. Ver Salama (2000), Schroeder (2002) y Crotty y Dymiski (2000).

integridad de sus ganancias en los productos financieros bajo el pretexto de que estos son más rentables que la inversión en la actividad principal. Sin embargo, la diferencia de rentabilidad entre la inversión productiva y la inversión financiera conduce a las empresas a invertir menos en la actividad principal y, así, a financiarizar –a colocar su dinero en los productos financieros lucrativos. La especificidad del caso latinoamericano reside en que esos productos financieros están constituidos por bonos del gobierno. Los bancos participan en dicho movimiento comprando esos bonos y se ven menos motivados a otorgar créditos a las empresas para financiar sus inversiones cuando no están obligados a hacerlo. Adicionalmente, las tasas de interés elevadas no estimulan en gran medida a las empresas a pedir prestado para invertir, en cambio, optan principalmente por hacerlo a partir de fondos propios³⁰, aunque las empresas de mayor tamaño acceden directamente a los mercados financieros internacionales, ya sea que lo hagan o no a través de su casa matriz.

Cabe destacar que la financiarización de las empresas se hace en detrimento de la inversión e, indirectamente, del empleo y de los salarios. Dicho de otro modo, los excedentes de financiamiento colocados en los productos financieros provienen más de un arbitraje desfavorable a la inversión en comparación con los productos financieros, que de un análisis de rentabilidad que ellos juzguen insuficiente. Esto explica, por otra parte, que las ganancias financieras obtenidas en esa nueva actividad, no alcanzan el nivel adecuado de inversión en la actividad principal. A la inversa, sería suficiente con que las condiciones de la concurrencia fueran modificadas; o que la rentabilidad de la inversión aumentara en proporción al crecimiento de la demanda efectiva debido a una modificación del ambiente macroeconómico; o, finalmente, que la rentabilidad financiera cediera para que esas ganancias financieras sirvieran, en parte, para aumentar el esfuerzo de invertir. Sin embargo, sobre el mediano y largo plazo, esa función de “caldo de cultivo” a la inversión no es dominante y la financiarización a las empresas tiende a desarrollarse en las economías latinoamericanas.

El comportamiento rentista de los inversionistas latinoamericanos tiene consecuencias sobre la gestión de la fuerza de trabajo: se des-

30 El sistema de crédito está menos desarrollado en Argentina y en América Latina que en otras regiones y países. En la década del noventa, las empresas de países desarrollados financiaron sus activos de la siguiente manera: 70% por autofinanciamiento, 20% por endeudamiento y 10% por la emisión de acciones. En América Latina, las cifras respectivas fueron: 80% por autofinanciamiento y de 20% por el resto. La inversión cayó en 2002 y se reanudó en 2003 al ser financiada esencialmente por las ganancias y, en menor medida, por el crédito. Así, las ganancias debían, de cualquier manera, financiar la reducción de deudas. Por ejemplo, mientras las economías avanzadas tienen, aproximadamente, un stock de crédito equivalente a 110% del PIB, Argentina apenas alcanzó el 34% en la época de la convertibilidad.

engancha de la evolución de los salarios reales y de la productividad del trabajo; la flexibilidad se acrecenta y la precariedad es más importante; el empleo productivo declina y aumenta la participación del empleo informal en el empleo total. No obstante, la hipótesis de que el origen de las ganancias está en el trabajo sigue siendo válida porque el capital se nutre del trabajo y hace que el desarrollo de las actividades financieras influya sobre el empleo, las remuneraciones y las formas de dominación en el trabajo.

Los cambios en la relación trabajo-capital se dan bajo nuevas formas de dominación en el empleo, con la creación de obligaciones de orden tecnológico, social y financiero. En América Latina, la modernización del aparato productivo es consecuencia de la apertura de las economías y de la introducción masiva de bienes de equipo sofisticados³¹. La apertura externa presiona a fin de modificar sustancialmente la organización del trabajo, pero aun así existe relativa libertad para elegir esa organización, por ello es que con frecuencia se observa entre filiales de una misma firma multinacional, instaladas en diferentes países, modos diferentes de organización del trabajo. También la naturaleza de los productos fabricados interviene en la definición de la organización del trabajo y en la búsqueda de una flexibilidad “funcional”, en términos cualitativos se aspira a una adaptabilidad más grande de la mano de obra empleada. Complementariamente, se conoce que a partir de un cierto nivel de poder de compra alcanzado por los estratos medios en los países latinoamericanos, la demanda cambia y los productos diversificados tienden a desplazar a los productos estandarizados. Entonces, las relaciones entre demanda y oferta se ubican más en términos de calidad que de cantidad. La diversificación de la demanda enfatiza en la calidad, conduciendo a pensar de forma diferente en los stocks y los plazos. Es así que la organización de la producción cambia: los flujos se vuelven más flexibles y los stocks disminuyen. La organización del trabajo tiende a cambiar profundamente: el trabajo fijo se reduce, y el equipo aumenta al mismo tiempo que la polivalencia del trabajo también aumenta –las personas se ven en la obligación de desempeñar diversos trabajos a la vez. En consecuencia, aumentan la precariedad, el trabajo anualizado, la intensificación y la competencia más que la calificación.

En efecto, ese conjunto de factores contribuye a la imposición de nuevas formas de dominación en el trabajo: por una parte, hace que au-

31 El auge de las inversiones extranjeras directas explica, en parte, esa modernización, a diferencia de lo que se había podido observar en los años sesenta y setenta. En aquella época, las firmas multinacionales buscaron satisfacer el mercado interno de cada país latinoamericano exportando sus líneas de producción obsoletas de Europa o Estados Unidos hacia esa región (Salama, 1978).

mente la insuficiencia de inversión en las economías latinoamericanas y, por otro, los efectos de la liberalización del comercio exterior conducen al retiro del Estado del ámbito productivo. Cuando el volumen de inversión crece insuficientemente, la modificación en la organización laboral se hace más imperiosa. Los tiempos muertos son reducidos con la intensificación y la reorganización del trabajo y su anualización. Por razones semejantes, se busca la caída del costo del trabajo por la vía de la “moderación” salarial y una movilidad más elevada de la mano de obra gracias al desarrollo de empleos precarios y de la facilidad para despedir a los trabajadores. Asimismo, la externalización de numerosas actividades juzgadas insuficientemente rentables en el cuadro de las empresas permite modificar sensiblemente las condiciones de trabajo, empleo y organización del trabajo en las actividades que no son responsabilidad directa de las empresas. En consecuencia, la contratación o recontractación de los trabajadores que, una vez más, tendrían trabajo en las grandes empresas se haría en condiciones muy diferentes. La externalización es un medio de imponer la flexibilidad laboral, insistiendo particularmente, según los casos, en los salarios, la anualización de los tiempos de trabajo, las facilidades para concretar despidos, el no reconocimiento de la calificación a fin de imponer remuneraciones más bajas, y la reorganización del trabajo.

De una manera general, el incremento sensible de la productividad del trabajo que se observa en América Latina después de la salida de la crisis inflacionista se explica en parte por los modos de dominación en los diferentes trabajos, y por la utilización de nuevos equipos. La particularidad es que la inversión crece poco con respecto a la de los años ochenta, y la reorganización del trabajo juega un papel muy importante en el aumento de la productividad. En condiciones de una concurrencia favorecida, la reducción de costos unitarios del trabajo muestra que la falta de inversiones suficientes demanda pasar a la búsqueda de una flexibilidad creciente de la fuerza de trabajo, sin que esto se encuentre necesariamente ligado a la naturaleza de las tecnologías utilizadas. Además, como la insuficiencia de inversión se explica, en parte, por los arbitrajes a favor de las actividades financieras, la carga más elevada de las finanzas en el balance de las empresas ocasiona la búsqueda de una mayor flexibilidad del trabajo.

CONCLUSIÓN

En América Latina, los efectos del servicio de la deuda y del desarrollo de las finanzas en los años ochenta no son los mismos que en los años noventa. El primer período conoce una reducción en términos absolutos del poder de compra de la mayor parte de la población. El segundo período se caracteriza por una sensible desconexión de la evolución

del poder de compra con respecto a la productividad del trabajo. Sin embargo, en ambos casos, los aspectos negativos del desarrollo de las finanzas están por encima de los aspectos positivos. Actualmente, el “desequilibrio” entre entradas y salidas de la balanza de pagos depende de la manipulación de la tasas de interés, variable clave de las políticas económicas, pero el aumento de las tasas de interés, que incluso se mantiene a un nivel relativamente elevado, es condición necesaria mas no suficiente para atraer a los capitales cuando estos hacen falta. Por un lado, los bancos se vuelven más vulnerables al ver descender, parcialmente, el valor de sus activos por haber sido impulsados a acordar malos créditos y aumentar el riesgo de no pago de los deudores. Por otra parte, la elevación considerable de los costos de los préstamos ocasiona un aumento del déficit presupuestal. Evita la reducción de los gastos públicos pero induce a un descenso en los proyectos de inversión de las empresas por dos razones: una ligada a los costos y, la otra, a la posibilidad de arbitrar a favor de la compra de bonos del gobierno más rentables que la inversión misma.

En conclusión, el efecto recesivo del aumento de las tasas de interés produce un círculo vicioso: todo aumento en las tasas de interés agrava las dificultades presupuestarias, entraña una recesión, conduce a un nuevo aumento de las tasas de interés y a una devaluación o a una depreciación de la tasa de cambio. Este movimiento autosostenido se vuelve muy difícil de detener. Sus efectos, en términos de vulnerabilidad social, son considerables.

Hoy, la paradoja de la situación de numerosos países es que puede, por un lado, mejorarse y, por el otro, empeorar a causa de un lento y volátil crecimiento, por la vulnerabilidad social acentuada y la imposibilidad, en el marco de ese régimen de crecimiento, de obtener una reducción consecuente de la pobreza masiva. Así, la lógica financiera introducida por el funcionamiento de una economía casino tiende a imponer una gran inestabilidad de la actividad económica, sea por tratar de prevenir las crisis financieras, o bien como consecuencia del estallido de esas crisis. La justificación financiera de los estados latinoamericanos para insertarse de ese modo en la economía mundial imprime al crecimiento un perfil de “montaña rusa”. En resumen, ese tipo de crecimiento reposa sobre “el filo de la navaja”.

BIBLIOGRAFÍA

- Alesina, A. and Wagner, A. 2003 “Choosing (and Reneging on) Exchange Rate Regime”. Documento de trabajo NBER.
- Belluzo, L. e Carneiro, R. 2003 “Globalizações e integração perversa” in *Foco* (Campinas: São Paulo) N° 1.

- Calvo, Guillermo and Mishkin, Frederic 2003 “The Mirage of Exchange Rate Regimes for Emerging Market Countries”. Documento de trabajo NBER.
- Calvo, Guillermo; Izquierdo, A. and Talvi, E. 2002 “Sudden Stops, the Real Exchange Rate and Fiscal Sustainability: Argentina’s Lessons”. Documento de trabajo BID.
- Chesnais, François (ed.) 1996 *La mundialización financiera. Génesis, costos y posturas* (Paris: De Syros).
- Crotty, James and Dymski, Gary 2000 “Can the Global Neoliberal Regime Survive Victory in Asia? The Political Economy of the Asian Crisis”, Political Economy Research Institute (PERI), University of Massachusetts, Amherst.
- Farhi, M. 2003 “La permanencia de vulnerabilidad externa en política económica” en *Foco* (Campinas: São Paulo) N° 1.
- Griffith, Jones St. 1996 “The Mexican peso crisis”, IDS, Brighton, mimeo.
- Kregel, Jan 2003 “The Perils of Globalization: Structural, Cyclical and Systemic Causes of Unemployment”, mimeo.
- Krémer, G. 1988 “El modelo de inestabilidad financiera de Minsky”, mimeo.
- Lautier, B.; Marques Pereira, J. et Salama, P. 2004 “Régime de croissance, vulnérabilité financière et social en Amérique Latine. Les conditions ‘macro’ de l’efficacité de la lutte contre la pauvreté” en *CEPAL* (Santiago de Chile) Financiamiento del Desarrollo N° 140.
- Lustig, Nora 2000 “Crisis and the Poor; Socially Responsible Macroeconomics”, Inter-American Development Bank (IADB), Technical Papers Series, Washington.
- Mejía Reyes, P. 2003 “Fluctuaciones cíclicas en la producción maquiladora de México” en *Frontera Norte* (Tijuana) N° 29, enero-junio.
- Moguillansky, Graciela 2003 “Inversión y Volatilidad Financiera en América Latina” en *Revista de la Cepal* (Santiago de Chile) N° 77.
- Palma, Gabriel 2003 “The 1999 brazilian financial crisis, how to create a financial crisis by trying to avoid one”. Documento de trabajo ILO y Universidad de Cambridge.
- Rodrik, Dani 2001 “Por qué hay tanta inseguridad económica en América Latina” en *Revista de la Cepal* (Santiago de Chile) N° 73.
- Ros, Jaime 1993 (ed.) *La edad de plomo del desarrollo latinoamericano* (México DF: Fondo de Cultura Económica).
- Salama, Pierre 1978 “Spécificités de l’internationalisation du capital en Amérique Latine” en *Revue du Tiers Monde* (Paris) N° 74.
- Salama, Pierre 1999 *Riqueza y pobreza en América Latina* (México DF: Fondo de Cultura Económica).

- Salama, Pierre 2000 “Du productif au financier et du financier au productif en Asie et en Amérique Latine” en *Conseil d'analyse économique. La documentation française* (Paris) N° 25.
- Salama, Pierre 2002 “La pauvreté prise dans les turbulences macroéconomiques en Amérique latine” en *Problèmes d'Amérique Latine* (Paris) N° 45.
- Salama, Pierre 2003 “La tendance á la stagnation revisitée”, mimeo.
- Salama, Pierre et Valier, Jacques 1994 *Pauvretés et inégalités dans le tiers monde* (Paris: La Découverte).
- Schroeder, Susan 2002 “A Minskian Analysis of Financial Crisis in Developing Countries”. Documento de trabajo N° 9, Center for Economic Policy Analysis (CEPA).
- Stiglitz, Joseph 2002 *La grande désillusion* (Paris: Fayard).
- Stiglitz, Joseph 2003 *Quand le capitalisme perd la tête* (Paris: Fayard).
- Takatoshi, Ito 2003 “Exchange Rate Regime and Monetary Cooperation: lessons from East Asia for Latin America”. Documento de trabajo N° 9, LABEA.

Este libro se terminó de imprimir en el
taller de Gráficas y Servicios SRL
Santa María del Buen Aire 347
en el mes de julio de 2006
Primera impresión, 2.000 ejemplares

Impreso en Argentina