

DINERO, PRECIOS Y CAPITAL: UNA TEORIA CAUSAL

*Luis Lorente**

1. Durante los últimos años, buena parte de la exploración teórica en economía viene desarrollándose siguiendo dos tendencias, no muy bien definidas, que podríamos llamar *sraffiana* y *kaleckiana*, en reconocimiento a que esos dos autores plantearon muchas de las ideas que ahora se están discutiendo, criticando y desarrollando o, por lo menos, generaron buena parte de los nuevos problemas teóricos que hoy se busca resolver.

Estas dos tendencias tienen en común el interés por dotar a la teoría de realismo, de referirla a las condiciones y problemas del sistema capitalista real, en vez de limitarse a estudiar óptimos con base en esquemas teóricos apriorísticos y normativos, como ha venido haciendo el marginalismo en todas sus variantes. Sin embargo, esas dos tendencias del realismo económico carecen de un instrumental analítico común que pueda servir de puente para combinar los hallazgos de una y otra.

* El autor es profesor asociado de la Universidad Nacional de Colombia. Este trabajo fue presentado el 17 de agosto de 1982 en el Ciclo de Conferencias sobre Neoteorías que tuvo lugar en el Departamento de Economía de dicha Universidad, sede Bogotá.

La tendencia sraffiana posee unos esquemas de precios de producción donde el capital aparece definido de manera totalmente desagregada y que permiten un análisis, de indudable importancia teórica, de las relaciones existentes entre precios relativos, tasa de ganancia y salarios. En cambio, esta tendencia no ha estudiado aún los efectos del dinero en sus esquemas, ni ha separado claramente los problemas derivados de decisiones de cada productor (márgenes sobre costos), de aquellos que aparecen luego al relacionar ganancias y capital (distribución, donde interviene la organización de todo el sistema).

Por su parte, la tendencia kaleckiana opera en términos monetarios y separa bien lo que depende de cada productor (los márgenes sobre costos, a partir de los cuales se está construyendo una nueva microeconomía), de lo que depende del sistema como un todo (asociando la tasa de ganancia con la de crecimiento, como tema central de la macroeconomía). En cambio, continúa usando conceptos que no se ha ocupado por definir con claridad, como el de capital agregado, que a veces significa cualquier cosa que mida tal o cual estadística y otras veces se usa en un sentido que admite las mismas críticas de Sraffa al concepto marginalista de capital agregado, con las cuales estos teóricos están ya familiarizados.

De otra parte, la relación entre los enfoques micro y macro se está dando mediante argumentos un tanto artificiosos, pues falta mostrar cuáles son concretamente y cómo operan en la realidad los mecanismos socio-económicos que ligan el comportamiento de los individuos con el de los agregados.

Veremos más adelante que el elemento clave para que sea posible combinar buena parte de los desarrollos teóricos de ambas tendencias en un solo esquema teórico, es precisamente el concepto de capital que en los sraffianos tiene una definición coherente, pero que no cubre todos los aspectos y formas bajo las que se presenta el capital en la realidad, mientras que en los kaleckianos carece de definición teórica y se presta a un análisis superficial por falta de un referente real bien identificado.

Aunque hablamos de combinar ideas de dos teorías diferentes, el resultado no es una simple superposición ecléctica, pues implica reinterpretar los hechos económicos de manera diferente y, también, rechazar parte sustancial de los desarrollos teóricos de una y otra tendencia.

Para exponer este esquema nuevo, seguiremos una secuencia constructiva, partiendo de los esquemas de precios de producción de Sraffa e introduciendo, en tres pasos, una serie de hipótesis que reflejan los mecanismos del sistema capitalista en su fase actual de desarrollo. Estas hipótesis no abarcan todo lo que sería deseable incorporar, pero, aún así, el

resultado es un instrumental analítico realista, flexible, susceptible de ser mejorado y que se refiere simultáneamente a fenómenos micro y macro.

Para convertir esta herramienta en una teoría dinámica que pueda representar cabalmente el funcionamiento del sistema, sería imprescindible abandonar el terreno del análisis de un período aislado, y entrar al de la dinámica entre períodos sucesivos. Esto, en apariencia sencillo, requiere desarrollar teorías auxiliares de la demanda, del empresario, del crédito y del comercio que no están todavía disponibles bajo la forma que exige el análisis dinámico, aunque existan ya abundantes elementos sueltos con los cuales formularlas. Con lo que se expone aquí, es posible realizar análisis comparativos (no de estática comparativa, sino de lo que podríamos llamar cinemática comparativa), y también delimitar o acotar posibilidades de distribución, crecimiento, inflación, etcétera, pero sin llegar todavía a la simulación de lo que efectivamente va ocurriendo en el sistema económico durante un período de largo plazo.

Más adelante se darán algunos ejemplos de este tipo de análisis, mostrando las conclusiones a que se llega cuando se compara un período tomado de una fase de auge con otro supuesto en otra fase de recesión y así sucesivamente.

Sin embargo, lo más importante de este esquema teórico es su capacidad explicativa, que se conservaría íntegramente en una versión dinámica del mismo.

Según se verá más adelante, este instrumental analítico permite también establecer puentes de unión con otras dos tendencias teóricas: el marxismo y el institucionalismo vebleniano. A primera vista parecerá extraño que estas cuatro tendencias, que hasta ahora han evolucionado independientemente y han propalado su mutua irreductibilidad, puedan tener algo en común. Pero las cuatro comparten el mismo referente, ese sistema capitalista que estudian fijándose cada una en aspectos diferentes, así que, en la medida en que pretendan ser realistas, tendrán que confluir tarde o temprano en una visión integral y polifacética del sistema que estudian.

2. En Sraffa/9/ encontramos un bosquejo de una teoría de los precios que no se fundamenta en el criterio de la escasez, sino en el de reproducción del sistema económico, es decir, en la elemental observación de que, para que un sistema perdure largo tiempo, es imprescindible que en cada etapa reponga lo consumido durante la misma y genere así las condiciones mínimas para continuar funcionando.

Los elementos sociales y los mecanismos físicos y económicos que permiten la reproducción de un sistema, constituyen precisamente sus

características vitales y en ellas se encuentra el núcleo esencial que explica el funcionamiento del sistema. Este hecho, intuitivo por los clásicos y plenamente aprovechado por Marx, regresa con Sraffa al lugar central que debería ocupar en toda teoría económica.

Sraffa introduce una serie de simplificaciones en su representación del sistema económico que tienen por objeto centrar la atención sobre algunos aspectos cuyo análisis le interesa especialmente. Algunas de ellas son inocuas (pueden evitarse sin que la teoría sufra deterioro alguno), pero otras han llevado al estancamiento teórico; estas últimas las iremos eliminando en buena parte en la serie de modelos que siguen.

El análisis de Sraffa supone que es posible distinguir en la actividad productiva una serie de ciclos de producción durante los cuales no hay intercambios, quedando estos relegados a un brevísimo período de transición entre un ciclo y el siguiente, a semejanza de lo que ocurre con las cosechas agrícolas. Se ocupa luego de lo que sucede en uno de estos ciclos suponiendo que todas las cantidades físicas de trabajo, insumos y productos son conocidas y fijas; da por supuestas así las condiciones técnicas de producción y de intercambio y centra su atención exclusivamente en los mecanismos de formación de precios y de distribución del excedente. Obsérvese que, estando dadas las cantidades físicas, no hay lugar para hablar de abundancia ni de escasez y tampoco de "cambios marginales"; igualmente, habiendo limitado el análisis a un período, es ocioso discutir si hay rendimientos crecientes, constantes o decrecientes a escala, o discutir cuál sea la tasa de crecimiento del sistema (tan solo cabe hablar del potencial de crecimiento o acumulación generado durante ese período, pero no discutir si ese potencial se realizará efectivamente o se frustrará, pues esto requiere de por lo menos dos períodos sucesivos).

La pregunta que se hace Sraffa entonces es la siguiente: ¿cuáles son los precios relativos y la tasa de ganancia (o el salario) que permiten intercambiar esas cantidades físicas que, por los supuestos anteriores, sabemos que efectivamente se han intercambiado? La respuesta inmediata es un sistema de ecuaciones lineales que liga los datos en unidades físicas con los precios y con la tasa de ganancia, con lo cual muestra que la formación de los precios depende indisolublemente de la distribución y, de paso, que si se define el capital como una suma de los precios de los bienes que lo componen, entonces es imposible hablar de un capital agregado que sea independiente de la tasa de ganancia.

Para simplificar la exposición que sigue, limitaremos el análisis al caso de producción simple donde cada proceso, (firma, empresa, planta industrial, taller o como convenga interpretarlo), tiene un producto único y cada mercancía es obtenida al menos por un proceso. El supuesto recíproco, que

cada mercancía se obtenga mediante un único proceso, lo usaremos al principio (no es imprescindible), pero lo eliminaremos explícitamente apenas introduzcamos el capital monetario en las ecuaciones.

De otra parte, y con el exclusivo fin de simplificar los cálculos algebraicos que siguen, supondremos que no hay nunca producción conjunta y, además, que durante el ciclo de producción que estamos analizando, el sistema experimenta un crecimiento físico balanceado, es decir, que la disponibilidad física de cada mercancía al final del ciclo (cantidad producida), es igual a la inicial (cantidad de la misma mercancía consumida como insumo), multiplicada por un factor constante e igual para todas las mercancías (tasa uniforme de crecimiento físico del sistema). Insistimos en que estas dos simplificaciones no son esenciales para la argumentación e interpretación económicas que siguen, de manera que podrían eliminarse sin alterar con ello los resultados, pero, en cambio, se complicaría notablemente la demostración algebraica y el argumento económico quedaría oscurecido en una maraña de detalles matemáticos no esenciales.

A cambio de estas simplificaciones, introduciremos una modificación sencilla al modelo original de Sraffa que permite generalizarlo y hacerlo mucho más flexible sin incurrir en complicaciones inútiles.

Sraffa habla de un solo salario y supone que todo el trabajo se ha reducido a unidades de trabajo simple, desde luego sin informar cómo puede hacerse esto sin introducir nuevas convenciones arbitrarias (obsérvese que usar los salarios pagados como base para efectuar la reducción y luego usar estas cantidades de trabajo para discutir el salario, es en el fondo tan circular como usar los precios para calcular el capital y luego éste junto con la tasa de ganancia para discutir los precios).

En lugar de esto, supondremos que es posible distinguir diversos tipos de trabajo, cada uno susceptible de un salario diferente. Por "tipo" de trabajo podemos entender cualquier clasificación que combine nivel de capacitación requerido, ubicación jerárquica dentro de la organización productiva, estratificación según actividad concreta desarrollada, etcétera, llegando si se quiere (aunque no tendría utilidad práctica) a clasificar cada individuo en un tipo de trabajo diferente al de los demás. Usando una clasificación cuidadosamente escogida, podríamos reproducir la estratificación de salarios que se observa en la práctica como resultado de las convenciones sociales vigentes, pero sin incurrir en circularidad alguna en su definición y permitiendo además un análisis separado de la estructura de salarios reinante.

Si asignamos ahora un número distintivo a cada mercancía, otro a cada tipo de trabajo, y otro a cada proceso, uno de estos procesos, el *i*-ésimo, quedará descrito por:



- Los insumos físicos consumidos durante la producción, expresados en unidades físicas (kilos, litros, etc.): $t_{i1}, t_{i2}, \dots, t_{in}$
- Los tipos de trabajo que fueron necesarios, expresados también en unidades físicas (horas-hombre): $l_{i1}, l_{i2}, \dots, l_{ik}$
- El producto físico (único) resultante, también en unidades físicas: f_{ij} (para cada i , sólo hay un $f_{ij} \neq 0$).

Estos símbolos representan las cantidades físicas *totales* involucradas en cada proceso durante el ciclo de producción analizado; por lo tanto, aunque luego planteemos ecuaciones lineales para describir el funcionamiento del sistema, esta linealidad no supone que sea posible “combinar linealmente” procesos ni que está implícito algún supuesto de rendimientos constantes a escala. Recuérdese que las cantidades físicas se suponen aquí datos estadísticos y que, por ende, son fijas y no admiten combinación alguna ni transformación de ninguna especie. Pasando a notación matricial, tendríamos las matrices T de “tecnología” (pues describe en parte las necesidades tecnológicas del momento en cada proceso), L de trabajo (que es parte de la especificación “tecnológica” del proceso) y F de productos finales. En el caso general, todas estas matrices tendrán tantas filas como procesos haya; la matriz L tendrá tantas columnas como tipos de trabajo y las matrices T y F serán rectangulares con tantas columnas como mercancías diferentes haya; si supusiéramos que cada mercancía se obtiene de un único proceso, entonces T y F serían matrices cuadradas y, además, reordenando convenientemente los índices de mercancías o de procesos, podríamos conseguir que la matriz F fuera diagonal, como hace Sraffa en su modelo original pero, según ya advertimos, este es un caso particular que tendremos que desechar enseguida.

La condición de crecimiento físico balanceado que simplifica nuestro sistema, se expresa entonces así:

$$(1 + \rho) \sum_{i=1}^h t_{ij} = \sum_{i=1}^h f_{ij} \quad \text{para } j = 1, 2, \dots, n$$

donde h es el número de procesos, n el número de mercancías, y donde ρ es la tasa de crecimiento físico supuesta igual para todas las mercancías.

En notación matricial podemos expresar estas sumatorias cómodamente, introduciendo un vector E cuyos h elementos son todos iguales a la unidad, quedando entonces reducido el anterior conjunto de ecuaciones a una sola:

$$(1 + \rho) E^t T = E^t F$$

Esta ecuación expresa una identidad física cuya validez no depende de ningún supuesto de orden económico, y la usaremos repetidamente para simplificar las ecuaciones de precios que siguen.

Definamos ahora un vector W de salarios (respectivamente w_1, w_2, \dots, w_k para los tipos de trabajo 1, 2, ..., k) y dos vectores de precios P_0 y P_1 , correspondientes el primero a los precios de cada mercancía vigentes al comienzo del ciclo de producción y el segundo a los vigentes cuando se intercambian los productos(*).

Las ecuaciones de precios de Sraffa serán entonces:

$$(1+r) \sum_{j=1}^h t_{ij} p_j^0 + \sum_{j=1}^k l_{ij} w_j = \sum_{j=1}^k f_{ij} p_j^1 \quad \text{para } i=1,2,\dots,h$$

donde r es la tasa de ganancia de Sraffa supuesta igual para todas las empresas o procesos y que no se aplica a los salarios, puesto que estos se pagan al final del ciclo, cuando se intercambian los productos.

En notación matricial, estas ecuaciones se expresan mediante una sola:

$$(1+r) TP_0 + LW = FP_1$$

Como Sraffa adopta a modo de numerario la cantidad física de una mercancía, o de una canasta de mercancías (mercancía patrón), los dos vectores de precios P_0 y P_1 tiene que ser iguales, pues sólo representan los precios relativos y no los absolutos en unidades monetarias.

Es importante observar que, o bien todos los bienes de capital son consumidos totalmente durante el ciclo de producción, y entonces r es una tasa de ganancia propiamente dicha, o bien T representa sólo materias primas más desgaste (depreciación estimada en términos físicos) de la maquinaria, el equipo y las instalaciones, y entonces r se asemeja a un margen sobre costos (pero sin ser idéntico a este concepto, pues la práctica comercial exige tomar en cuenta también los salarios cuando se aplica dicho margen, mientras que aquí estos están excluidos). Por ahora, seguiremos usando la r de Sraffa, pero anotando que involucra una seria deficiencia en su representación del sistema económico; más adelante veremos como se elimina este inconveniente.

* En rigor, las ecuaciones que siguen deberían plantearse solamente para las cantidades efectivamente intercambiadas, es decir, descontando la retención de su mismo producto que cada proceso podría hacer para reponer insumos sin recurrir a intercambio, pero en general se trata de cantidades tan pequeñas que pueden despreciarse y suponer que todo lo producido es intercambiado.

Las ecuaciones anteriores están expresadas en forma totalmente desagregada (más aún de lo que es normal en las presentaciones "micro" usuales, ya que no hay límite teórico alguno al grado de desagregación que queramos emplear al plantearlas). Ahora necesitamos definir a partir de ellas unos agregados "macro".

Observemos que el producto matricial $T P_0$ representa un vector cuyos elementos son los costos totales en cada proceso; para sumar estos costos y obtener el costo total agregado del sistema económico, basta premultiplicar por el vector E que ya definimos, pues el resultado será un escalar o agregado:

$$C_0 = E^t T P_0 = \text{costo agregado total del sistema, incluyendo materias primas y bienes de capital consumidos (pero no salarios), todos ellos evaluados con los precios } P_0.$$

Análogamente:

$$S = E^t L W = \text{salarios agregados o total de los salarios pagados en todo el sistema;}$$

$$Y_1 = E^t F P_1 = \text{producto total o agregado, evaluado con los precios } P_1.$$

Esta última variable no aparecerá explícitamente en los análisis que siguen, pues utilizaremos sistemáticamente la relación física de producción:

$$(1 + \rho) E^t T = E^t F$$

para eliminarla y simplificar así las ecuaciones; por ejemplo:

$$Y_1 = E^t F P_1 = (1 + \rho) E^t T P_1 = (1 + \rho) C_1$$

donde C_1 representaría los costos agregados evaluados con los precios P_1 . Más adelante relacionaremos P_0 con P_1 , para evitar también la necesidad de este C_1 y trabajar exclusivamente con C_0 .

Obsérvese que esta forma de definir los agregados macroeconómicos, elimina por completo el problema de agregación, pues éste nace de seguir precisamente el camino inverso: definir primero el agregado y averiguar luego qué cosa representa, si es que de esa manera podemos llegar algún día a saber qué representa en realidad.

La definición del agregado a partir de las cantidades desagregadas, nos permite hablar de niveles de aproximación, pues siempre podemos

desagregar más para comprobar la magnitud de error cometido antes. En cambio, procediendo a la inversa, cuando decimos que hemos conseguido una "primera aproximación", apenas estamos expresando un acto de fe que no podemos comprobar de manera alguna, salvo en relación con algún otro acto de fe.

3. Empezaremos ahora a introducir modificaciones de carácter esencial a los esquemas propuestos por Sraffa, y daremos comienzo introduciendo el dinero en su función de medio circulante.

Se dice frecuentemente que el modelo de Sraffa excluye por completo la presencia de un medio circulante, con lo cual se está diciendo que a cada trabajador y a cada capitalista le corresponden fracciones físicas de todos y cada uno de los productos excedentes obtenidos, lo cual es absurdo.

Vamos a volver explícita la presencia de un circulante, que en la formulación de Sraffa está apenas implícita y desperdiciada por su predilección por los precios relativos, y discutiremos algunas consecuencias inmediatas que, además, son necesarias para interpretar lo que se expone más adelante.

3a. Supongamos que los precios se expresan en dinero por unidad física, aunque este dinero sólo esté presente por ahora como circulante.

Entonces, para que $P_0 = P_1$ es imprescindible que la masa de circulante haya crecido en una proporción exacta durante el ciclo, pues siendo diferentes las cantidades físicas de insumos y de productos, su valor monetario agregado también tiene que ser diferente aunque los precios permanezcan iguales.

Podemos calcular fácilmente esta proporción si suponemos que $W = 0$, (al no pagar salarios, todo el excedente se va a ganancias), y premultiplicamos las ecuaciones de precio por E^t para pasar a términos agregados. Obtenemos así la relación:

$$(1 + r_m) E^t T P_0 = E^t F P_1$$

donde r_m representa la máxima tasa de ganancia de Sraffa que sería posible en ese ciclo de producción (*).

* Esta relación seguiría siendo válida aunque cambiaran los precios relativos entre el comienzo y el final del ciclo, circunstancia que puede aprovecharse para una generalización posterior del modelo teórico que aquí se plantea.

Si suponemos $P_0 = P_1$, entonces r_m será la tasa de expansión de circulante requerida y como, de otra parte, tenemos la ecuación de cantidades físicas:

$$(1 + \rho) E^t T = E^t F$$

es obvio que $r_m = \rho$, es decir, que la tasa de expansión del circulante requerida para conservar iguales los precios monetarios, está determinada por la tasa de crecimiento físico del sistema.

3b. Si la masa circulante en vez de crecer a dicha tasa ρ , lo hiciera a otra tasa η , los precios P_1 ya no podrían ser iguales a los P_0 .

Supongamos que todos los precios se ven afectados en igual proporción por esta inflación de circulante; tendríamos entonces (supuesto nuevamente $W = 0$):

$$(1 + \eta) E^t T P_0 = E^t F P_1 \quad ; \text{ pero:}$$

$$(1 + \rho) E^t T P_0 = E^t F P_0 \quad ; \text{ luego:}$$

$$P_1 = \frac{1 + \eta}{1 + \rho} P_0 = (1 + d) P_0$$

donde:

$$d = \frac{\eta - \rho}{1 + \rho}$$

es la tasa de inflación resultante (o de deflación si d fuera negativa).

Como de esta manera los precios relativos permanecen iguales, suelen interpretarse estas condiciones diciendo que el dinero es neutral, pero veremos enseguida que tal conclusión es falsa.

3c. Supongamos, como ocurre en la realidad, que los salarios W_0 se fijan en términos monetarios o nominales al comienzo del ciclo de producción, aunque sólo se paguen al final del mismo. Como esto va a afectar la tasa de ganancia, la representaremos como r_1 para diferenciarla de la r del sistema original de Sraffa.

Ahora tenemos:

$$(1 + r_1) E^t T P_0 + E^t L W_0 = E^t F P_1 = \frac{1 + \eta}{1 + \rho} E^t F P_0 = (1 + \eta) E^t T P_0$$

de donde:

$$S_0 = E^t L W_0 = (\eta - r_1) E^t T P_0 = (\eta - r_1) C_0$$

o bien:

$$\eta = r_1 + \frac{C_0}{S_0}$$

La misma operación realizada bajo el supuesto de expansión a la tasa requerida ρ nos habría dado:

$$\rho = r + \frac{S_0}{C_0}$$

luego, restando ambas expresiones, tenemos:

$$\eta - \rho = r_1 - r$$

De aquí se deduce que en caso de inflación, como $\eta > \rho$, también $r_1 > r$. La simple inflación cuantitativa afecta así a la distribución, aunque deje iguales los precios relativos (que son los únicos que considera Sraffa).

Viceversa, si imaginamos que el período en cuestión pertenece a una fase de depresión fuerte con reducción del circulante, mejoraría la parte de los salarios (en términos relativos, pero no en absolutos pues tanto la producción total como el empleo habrían disminuido en este período frente a otros anteriores), ya que entonces tendríamos $\eta < \rho$ y, por consiguiente, también $r_1 < r$.

Es obvio que el salario real, es decir, convertido a capacidad de compra con los nuevos precios, que llamaremos S_1 , será:

$$S_1 = S_0 \frac{P_0}{P_1} = S_0 \frac{1 + \rho}{1 + \eta} = \frac{S_0}{1 + d}$$

Por su parte, los capitalistas encontrarán que su tasa nominal de ganancia no coincide con la tasa efectiva, es decir, con aquella que refleja sus posibilidades reales de acumulación, debido a que las inversiones futuras deberán realizarse con base en los nuevos precios. En efecto, llamando r_e a esta tasa efectiva, tendremos por simple efecto de cambio de los precios:

$$(1 + r_e) = \frac{1 + r_1}{1 + d} = \frac{1 + \rho}{1 + \eta} \left(1 + \eta - \frac{S_0}{C_0}\right) = 1 + \rho - \frac{1 + \rho}{1 + \eta} \cdot \frac{S_0}{C_0}$$



de donde:

$$r_e = \frac{r_1 - d}{1 + d} = \rho - \frac{S_0/C_0}{1 + d} = r + \frac{d}{1 + d} \cdot \frac{S_0}{C_0}$$

Si hay inflación, tendremos un d positivo y por tanto:

$$r_1 > r_e > r$$

lo que muestra una redistribución a favor del capitalista; sin embargo, esta redistribución tiene un tope pues por más que crezca d , r_e no puede superar ρ . Además el efecto sobre r_e es mucho más notorio cuando d es pequeño, que cuando es grande, como se alcanza a apreciar en el gráfico adjunto.

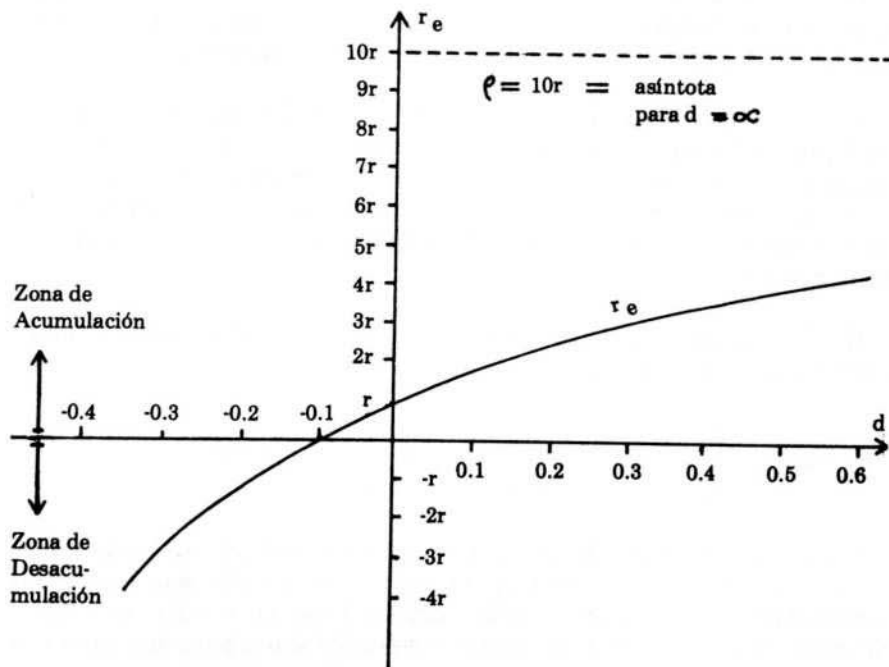


Gráfico de r_e calculado para un ejemplo (arbitrario) con $\rho = 2$; $r = 0.2$

En cambio, si hay deflación, d será negativo y tendremos:

$$r_1 < r_e < r$$

lo que muestra redistribución a favor de los trabajadores. Sin embargo, cuando d es negativo se alcanza rápidamente la zona de desacumulación del sistema ($r_e < 0$). Esta asimetría en el efecto de d cuando cambia de signo, muestra por qué la inflación conserva su efecto acelerador aunque sea grande (pero atenuándolo a medida que crece) y por qué es tan difícil salir de una recesión acompañada de deflación.

4. Ahora introduciremos el concepto de capital monetario, con el cual nos apartaremos radicalmente de los esquemas de Sraffa y, gracias a la interpretación que de él se hace, también del concepto kaleckiano de capital.

Además del efecto que el dinero puede tener sobre la distribución bajo su función de medio circulante, aparece otro más importante aún al considerarlo en su función de medio de expresión o valoración del capital.

Esta función de valoración incluye la de atesoramiento, que es la forma del dinero contemplada (en términos generales) por las teorías keynesianas y monetaristas, pero no coincide con ella.

Cuando hablamos de preferencia por la liquidez o cuando visualizamos el ahorro como una reserva para consumos futuros, estamos atribuyendo implícitamente a ese dinero la característica de ser símbolo de cosas tangibles, de representar la capacidad de comprar bienes de capital o de consumo que tienen algún precio determinado. Insistimos en que cuando se mira el dinero en su capacidad de atesorar valor monetario, se le convierte en símbolo de mercancías tangibles, porque dentro de la tradición keynesiana, donde no hay una definición clara y precisa de lo que es capital, a veces se amplía su significado para incluir todo lo que pueda ser reflejado por los datos estadísticos, sin percibir que hay en ellos algo que no representa mercancías tangibles, mientras que otras veces se le interpreta como forma abreviada de representar los bienes productivos (especialmente en los modelos de crecimiento).

En efecto, apenas aparece el dinero en su forma moderna de dinero-crédito, el capital ya no tiene que ser una simple suma de bienes productivos multiplicados por sus precios; ahora puede aparecer bajo múltiples formas susceptibles todas de valoración monetaria, y a las que los hábitos comerciales y las leyes confieren igual derecho a percibir su cuota de ganancias, que el asegurado al capital que representa bienes tangibles.

No nos referimos con esto a los intereses devengados por el dinero atesorado en una parte del sistema y transferido a otra como crédito, ni nos referimos tampoco a transferencias entre especuladores donde unos ganan lo que otros pierden.

Nos referimos al incremento del valor monetario del capital agregado del sistema, que puede presentarse sin que refleje incrementos en las existencias de bienes tangibles, ni tampoco un simple efecto de la inflación de precios.

Puede ser capital financiero creado por el sistema de crédito (del cual los intermediarios financieros son sólo una parte), sin una clara relación con el capital real, como ocurre de manera evidente durante esos brotes especulativos en que los dividendos del capital así creado, sólo pueden pagarse creando más capital y mientras dure la euforia que permite semejante cadena de la felicidad. Puede ser un capital intangible justificado como "good-will" o por ventajas de tipo monopolístico, y representado en emisiones de acciones o de bonos que no están respaldadas por bienes reales de la empresa, sino solamente por su supuesta capacidad de generar un flujo de ingresos netos. Puede ser también un aumento de capital justificado por la fusión de dos o más empresas que, gracias a esto, pueden evitar ineficiencias nacidas de su previa competencia mutua, aprovechar mejor su capacidad técnica de producción y evitar sobrecostos de distribución de sus productos, permitiendo así que las acciones del nuevo consorcio valgan en conjunto más que la simple suma de las acciones de dichas empresas por separado, aunque la fusión no haya modificado en absoluto sus nóminas, ni sus dotaciones de maquinaria, equipos e instalaciones. Y puede generarse de muchas otras maneras más.

Es muy fácil comprobar que el valor monetario de una empresa, lo que denominamos generalmente su capital, sólo coincide con sus inversiones reales en la época en que se crea dicha empresa, empezando luego a diferir una y otra cosa hasta que muchos años más tarde han perdido toda relación entre sí.

Se trata de algo tan cotidiano y obvio, que sólo un fuerte hábito mental puede explicar que las teorías económicas sigan aferradas a la idea de que el capital expresado en dinero representa exclusivamente bienes productivos ya instalados o bien a punto de serlo en un futuro próximo. Esto, que pudo ser aproximadamente cierto en la época de Ricardo, de Stuart Mill, de Marx y de Jevons, dejó de serlo desde finales del siglo pasado (ver Veblen, 10, para más detalles).

El único capital monetario de las empresas que presenta realmente dinero atesorado (y con respecto al cual puede hablarse de preferencia por la liquidez), es el capital de trabajo constituido por las reservas para imprevistos y por los fondos necesarios para anticipar salarios y otros gastos similares antes de que termine el ciclo de producción. En nuestras ecuaciones, representaremos este capital-tesoro con la letra K_1 .

El resto de capital de la empresa, sobre el cual aspira a percibir ganancias, (sea para pagar dividendos a sus accionistas o bien intereses a sus demás acreedores), y que incluye tanto el valor de mercado de sus activos productivos y tangibles, como el componente intangible que ya hemos explicado, lo representaremos bajo el símbolo K_0 .

Podríamos separar el componente intangible del otro, tangible, pero no es necesario para lo que sigue y sólo implicaría manejar otra matriz adicional.

Con esta definición de K_0 es suficiente para estudiar el fenómeno de valoración monetaria de las empresas industriales, financieras y comerciales y aún el de los recursos naturales (tierra, minas, concesiones) y de los locales comerciales (según sus ventajas de ubicación frente al flujo de compradores).

En nuestras ecuaciones seguirá apareciendo la matriz T que, a diferencia de K_0 y K_1 , representa las materias primas y los bienes intermedios consumidos durante el proceso productivo, así como el costo de los respuestos y un estimativo del desgaste físico de máquinas, equipos e instalaciones, que supondremos entendido como depreciación o reservas para reposición evaluadas a los precios corrientes de mercado.

4a. Las ecuaciones de precios y distribución serán ahora:

$$(1 + r_2)TP_0 + r_2K_0 + r_2K_1 + LW_0 = FP_1$$

Obsérvese que ahora la nueva tasa, r_2 tiene su plena significación de tasa de ganancia, pues se refiere al capital total involucrado a la hora de distribuir el excedente.

En esta ecuación, K_0 y K_1 están multiplicados simplemente por r_2 , y no por $(1 + r_2)$, porque ninguno de los dos es consumido en el mismo sentido que los bienes T y, por ende, no necesitan ser reproducidos. Sólo K_1 podría ofrecer dudas al respecto, pero obsérvese que las reservas para imprevistos no se gastan en promedio, y los fondos para pagos anticipados son precisamente anticipos contra FP_1 y se reponen automáticamente al terminar el ciclo.

Si definimos ahora para mayor sencillez:

$$K = E^t K_0 + E^t K_1$$

la ecuación de agregados monetarios será:



$$(1 + r_2)E^t T P_0 + r_2 K + E^t L W_0 = E^t F P_1 = (1 + \eta)E^t T P_0$$

de donde se deduce:

$$\eta = r_2 \left(1 + \frac{K}{C_0} \right) + \frac{S_0}{C_0}$$

$$r_2 = \frac{\eta C_0 - S_0}{C_0 + K} = \left(\eta - \frac{S_0}{C_0} \right) / \left(1 + \frac{K}{C_0} \right)$$

Si comparamos esta última expresión con la de r_0 o de r_1 , donde no aparece el divisor $(1 + K/C_0)$, y tenemos en cuenta que normalmente K es mucho mayor que C_0 , podemos comprobar que la tasa de ganancia observable en la práctica, r_2 , es mucho menor que las r_0 ó r_1 que aparecen en los modelos anteriores. Sin embargo, esto no significa que las ganancias sean menores, pues las magnitudes del excedente que van a ganancias no han cambiado, sino sólo la forma de calcular la tasa de ganancia. Veremos más adelante cómo el capital intangible se convierte en la práctica en un instrumento de concentración del ingreso a favor de los propietarios de capital, pero antes debemos averiguar cómo se forma dicho capital intangible que, hasta ahora, hemos presentado como una simple posibilidad.

4b. Introduciremos ahora una novedad que nos aparta definitivamente de las ideas de Sraffa y de los neo-ricardianos, pero que nos aproxima a las de los kaleckianos, en especial Eichner (ver 2).

Como r_2 es ya efectivamente una tasa de ganancia, podemos ahora diferenciarla con toda nitidez del concepto de margen sobre costos, m , que, según la práctica comercial, se aplica a los costos totales de operación de la empresa, $T P_0 + L W_0$; (estamos omitiendo el pago de intereses para simplificar la exposición y también porque, en vez de ser un costo sobre el cual se aplica el margen, ocurre lo contrario, que se aplica el margen precisamente para cubrir ese costo financiero al igual que se hace con los dividendos).

Según explicaremos más adelante, las empresas pueden aspirar a una cierta tasa de ganancia, pero lo que verdaderamente manejan es su margen sobre costos, ajustando para ello los precios de venta P_1 (*).

Con esta nueva variable y suponiendo, por ahora, que sea igual en todas las empresas o procesos, las ecuaciones de precios serán:

$$(T P_0 + L W_0)(1 + m) = F P_1$$

y agregando para todo el sistema, tendremos:

$$(E^t T P_0 + E^t L W_0)(1 + m) = E^t F P_1 = (1 + \eta) E^t T P_0$$

de donde:

$$(1 + m)(C_0 + S_0) = (1 + \eta) C_0$$

$$\eta = m \left(1 + \frac{S_0}{C_0} \right) + \frac{S_0}{C_0}$$

$$m = \frac{\eta C_0 - S_0}{C_0 + S_0} = \left(\eta - \frac{S_0}{C_0} \right) \Big/ \left(1 + \frac{S_0}{C_0} \right)$$

expresiones que es instructivo comparar con las anteriores de r_2 , para ver que sólo varían por la sustitución en algunos términos de K por S_0

Con esta notación, el vector de excedentes que son apropiados por las empresas o procesos, es decir, sus ganancias absolutas en dinero, será:

$$F P_1 - T P_0 - L W_0$$

* Eichner sostiene que esto sólo es válido para el sector oligopólico de la industria, pero también se extiende a otros no oligopólicos. La única diferencia importante aparece en la agricultura, donde el productor no fija el precio (en realidad, lo hace el mayorista de acuerdo con su juego de inventarios; ver Kaldor, 5), sino sólo el volumen. Sin embargo, también aquí el productor acaba fijando el precio, sólo que lo hace en dos etapas y de manera indirecta, pues si en la primera etapa decimos que le han fijado el precio, deberíamos reconocer que en la segunda él fija el volumen y, a través de él, se reajusta su propio precio, ciertamente que a través de un mecanismo colectivo, y por ende, mucho más impreciso que el usado por el industrial (que tampoco es exacto, como veremos más adelante).

4c. Recordemos ahora cómo se evalúa comercialmente una empresa (cuando se trata de venderla, pues para fines fiscales se usan otros métodos convencionales de muy difícil justificación económica). El método usual consiste en averiguar el flujo normal de ingresos netos que permite obtener y capitalizarlo usando para ello una tasa de ganancia que se considere "normal", es decir, el capital monetario que se pagaría por ella sería aproximadamente igual al excedente que haya captado dividido por la tasa de ganancia "normal". Aunque este valor comercial no aparece directamente en los balances de las empresas, pues está mezclado con otras partidas que se refieren al financiamiento de materias primas, cartera y otros elementos relacionados con la actividad cíclica de la empresa, es relativamente fácil ver que corresponde grosso modo con las partidas que reflejan uso acíclico (capital social y pasivos de largo plazo, en condiciones normales). Los principios de sana gestión financiera equivalen, en última instancia, a respetar el principio de valoración antes mencionado, aunque para ello deba recurrirse a trucos contables como ocurre, por ejemplo, cuando se "financian" filiales con base en intercambio de emisión de acciones que no representan ningún flujo real de fondos, pero que sirven para justificar ampliaciones de capital social; esto tiene por objeto, lo mismo que otras figuras contables semejantes, mostrar una apariencia de solidez y garantía ante quienes podrían proveer créditos de largo plazo y conseguir de esta manera recursos monetarios con qué realizar inversiones nuevas o reposición de equipos, llevando así la suma de "capitales" propios y ajenos cerca del tope que puede ser remunerado (bajo las formas de dividendos e intereses) con los ingresos netos de la empresa que ésta no considere necesario conservar como autofinanciación.

Desde luego habrá casos en que la gestión financiera no tiene el éxito deseado o en los cuales se presentan pérdidas que reducen reservas y hasta el mismo capital social, pero por ahora supondremos las condiciones normales de una empresa en crecimiento. En todo caso, antes de identificar el valor comercial de una empresa con cualesquiera datos de su balance, recuérdese que en éste influyen la legislación fiscal y las motivaciones de la administración frente a sus accionistas y acreedores, que no estamos discutiendo aquí.

Usando r_2 como tasa "normal", tendríamos:

$$TP_0 + K_0 + K_1 = \frac{1}{r_2}(FP_1 - TP_0 - LW_0)$$

que es exactamente la misma ecuación que planteamos anteriormente en el párrafo 4a.).

$$(1 + r_2)TP_0 + r_2K_0 + r_2K_1 + LW_0 = FP_1$$

La relación entre m y r_2 se obtiene tomando en cuenta que η es igual en ambos sistemas de ecuaciones, pues son solamente dos formas alternas de representar un mismo sistema económico real:

$$\eta = r_2 \left(1 + \frac{K}{C_0} \right) + \frac{S_0}{C_0} = m \left(1 + \frac{S_0}{C_0} \right) + \frac{S_0}{C_0}$$

de donde se deduce que:

$$r_2 = \frac{S_0 + C_0}{K + C_0} m$$

Como normalmente K es mayor que S_0 tendremos que $m > r_2$.

5. Introduciremos ahora la última modificación esencial del modelo que hemos venido construyendo.

Hasta ahora hemos supuesto que cada mercancía es obtenida a partir de un único, proceso; sin embargo, en un sistema económico real lo más frecuente es encontrar que cada mercancía es producida mediante dos o más procesos diferentes, cada uno de los cuales representa una tecnología distinta (a veces sólo distinta en detalles de realización de un mismo proceso técnico, como ocurre entre plantas diseñadas para distintos volúmenes de producción anual, pero idénticas en todo lo demás), y normalmente utiliza tipos de trabajo distintos en cuantías también distintas. Sean cuales fueren los precios y los salarios que se usen para evaluar los costos monetarios de producción, nos encontramos con que dichos costos son diferentes para cada proceso, mientras que la mercancía producida sólo puede tener un precio igual en todos esos casos, pues se trata esencialmente de la misma mercancía. Esta situación es muy frecuente en la vital industria química, por no recurrir a los clásicos ejemplos de la industria extractiva o de la agricultura.

El esquema de Sraffa no permite representar esto, pues habría dos o más costos diferentes con una misma tasa r y un mismo precio relativo, lo cual es algebraicamente inconsistente. La solución inmediata que consiste en suponer tasas de ganancia diferentes (cuasirrentas del análisis marginalista), no nos lleva a ninguna parte, porque la tasa de ganancia sería un fenómeno de origen colectivo que tiene sentido únicamente cuando se mira el sistema en conjunto y se pregunta cómo sucede la distribución del excedente entre capital y trabajo. En cambio, las tasas de ganancia diferentes sólo pueden justificarse desde el punto de vista individual y tendríamos que afirmar que la distribución no es un fenómeno global, sino particular; con esto se derrumbaría el intento de explicar la distribución con un modelo donde sólo intervengan precios y tasa de ganancia.

Otra solución, la usada por los clásicos y por Marx en el caso de la tierra y las minas, consistiría en suponer que ciertos procesos hacen transferencias de valor monetario hacia el resto del sistema, mientras otros procesos los reciben, de manera que podemos seguir usando una tasa de ganancia única para estudiar cómo opera la distribución y relegar el problema de las transferencias al estudio de las circunstancias particulares de producción en cada empresa. Este método de solución con base en transferencias, es el único posible en el contexto de una teoría de valor-trabajo (ver Lorente, 6), pero deja en total oscuridad el mecanismo que asegura tales transferencias. En los esquemas de precios de reproducción donde hemos introducido ya la diferenciación entre márgenes sobre costos y tasas de ganancia, podemos señalar cuáles son las causas que regulan el mecanismo concreto a través del cual se generan (y se disfrazan) tales transferencias, indicando también cómo llegar a representarlas.

Al plantear este último modelo del sistema capitalista, se irán indicando las relaciones de causalidad que hay entre las variables que en él intervienen, pues el grado de realismo con él alcanzado permite ya dar este paso tan esencial para que esas ecuaciones expresen una verdadera teoría económica.

Hasta ahora hemos presentado las relaciones funcionales que han ido apareciendo, como si pudieran leerse en un sentido o en otro indiferentemente. De aquí en adelante, introduciremos interpretaciones que les dan un referente real y que obligan a leerlas de una manera específica que implica una secuencia causal.

5a. Fase de producción: aceptamos que el margen sobre costos varía de una empresa a otra de manera significativa (como realmente ocurre); sea entonces m_i el margen correspondiente al proceso i -ésimo y definamos una matriz diagonal $M = \text{diag}(m_{ii})$. La ecuación de los precios en función de los márgenes será entonces:

$$(I + M)(TP_0 + LW_0) = FP_1$$

donde I representa la matriz identidad.

Empecemos por caracterizar M , para lo cual necesitamos un concepto auxiliar de "industria" algo diferente del marshalliano.

Ya vimos que puede haber varios procesos que producen exactamente la misma mercancía, pero también puede haberlos que producen mercancías esencialmente iguales, pero que difieren en pequeños detalles de calidad o de presentación (marcas), cuyo efecto sobre los costos de producción guarda poca o ninguna relación con las diferencias observables en sus respectivos precios. Denominaremos "industria" a este grupo de procesos,

advirtiendo que la definición admite clasificaciones con diferente grado de detalle, según convenga a las aplicaciones que del modelo quieran darse.

Descompongamos ahora m_{ii} en tres sumandos:

$$m_{ii} = \mu + \gamma_i + \delta_i$$

y demos para cada sumando una definición conceptual y otra constructiva:

μ : es el margen sobre costos promedio del sistema cuando lo consideramos como un todo. Para calcularlo usaremos las ecuaciones agregadas:

$$(1 + \mu)(E^t T P_0 + E^t L W_0) = E^t F P_1 = (1 + \eta) E^t T P_0$$

de donde:

$$\mu = \frac{\eta C_0 - S_0}{C_0 + S_0}$$

γ_i : es el sobremargen promedio de la industria a la cual pertenece el proceso i -ésimo, calculado con respecto a μ . Para encontrarlo agregaremos esta vez tan solo los procesos que corresponden a esa industria; sea E_i un subvector de E con tantos elementos como procesos haya en la industria y sean T_i y L_i las submatrices formadas exclusivamente con dichos procesos. Tendremos ahora:

$$(1 + \mu + \gamma_i)(E_i^t T_i P_0 + E_i^t L_i W_0) = (1 + \eta) E_i^t T_i P_0$$

δ_i : es un sobremargen del proceso i -ésimo, calculado con respecto al margen de su respectiva industria, es decir, $\mu + \gamma_i$

Obviamente tendremos:

$$\delta_i = m_{ii} - \mu - \gamma_i$$

La justificación de esta descomposición es que nos permitirá aislar tres niveles de análisis independientes que, aplicados sucesivamente, permiten explicar la formación de los m_{ii} . En el primer nivel, trabajamos con todo el sistema y explicamos μ , aprovechando que se trata de un agregado donde las diferencias γ_i y δ_i entre industrias y entre empresas se compensan mutuamente; en el segundo nivel podemos analizar las relaciones entre industrias con los γ_i , aprovechando que en este nivel de agregación las

diferencias entre procesos δ_i se han compensado mutuamente; por último, en el tercer nivel, donde ya no hay agregación alguna, podemos estudiar las relaciones entre empresas de una misma industria, así como cada proceso en relación con el resto del sistema.

Según esto, podríamos dar las siguientes interpretaciones:

μ : regula o representa la distribución general entre ganancias y salarios, como veremos más adelante;

γ_i : representa el margen diferencial de una industria como un todo frente al resto del sistema económico; por ende, su explicación podría buscarse en una diferencia tecnológica de este sector frente a los demás (polos de desarrollo, sectores líder, desarrollo desigual, etcétera), o bien las barreras de entrada, monopolio de materias primas o recursos naturales y cualquier otro obstáculo a la libre movilidad del capital, sean a favor de la industria o bien en su contra (γ_i Puede ser negativo); desde otro punto de vista, γ_i depende también de la dinámica de crecimiento (tasa de acumulación buscada) que manifieste esa industria en conjunto comparada con la de todo el sistema;

δ_i : representa el margen diferencial del proceso en comparación con el resto de la industria a que pertenece; de una parte, se explica por las diferencias de tecnología entre procesos, las ventajas relativas de ubicación geográfica, y por otras diferencias atribuibles al grado de monopolio alcanzado mediante introducción de marcas, mayor o menor gasto en propaganda, etcétera, es decir, a su éxito relativo en la estrategia de comercialización frente a la aplicada por sus competidores de la misma industria; de otra parte, en ella se reflejan las decisiones de autofinanciación que en buena parte explican los precios P_1 que las empresas deciden fijar.

En la teoría del valor de Marx, es fácil identificar los análogos de estos márgenes diferenciales en la renta absoluta de la tierra (para γ_i) y en la renta diferencial (para δ_i). Sin embargo, no representan conceptos idénticos hasta tanto no se generalicen dichas rentas para explicar transferencias entre procesos industriales (como se hace en Lorente, 6). Después de estas interpretaciones, resultan bastante claras las relaciones de causa a efecto (aunque luego tendremos que precisarlas, pues existe también una retrocausación parcial).

Los costos C_0 y los salarios S_0 se convierten en datos inmodificables para cada empresario desde el instante en que se inicia el ciclo de producción. Lo

que él puede decidir de ahí en adelante es el precio de venta P_1 (*), lo que hará estimando cuál margen sobre costos necesita para satisfacer sus necesidades de presentar dividendos adecuados o de financiar sus estrategias de penetración del mercado y de autofinanciamiento de las inversiones.

Su decisión se refiere en realidad a los precios, pues el margen deseado no coincidirá en general con el efectivamente obtenido, ya que en esto interviene otra variable que escapa a su control individual: la tasa η de expansión del circulante, que depende fundamentalmente de la capacidad del sistema económico como un todo para generarlo y es, por lo tanto, esencialmente un fenómeno colectivo.

El primer paso en esta generación de masa circulante, lo han dado los empresarios al fijar sus precios, el segundo lo dan los asalariados desahorrando tal vez para compensar la pérdida de valor adquisitivo de su salario nominal, o tal vez atesorando si hay deflación (durante las depresiones este atesoramiento no se traduce en ahorro en el sentido Keynesiano del término, aunque se haga en bancos, pues nadie querrá "invertirlo" en bienes productivos). Si el sistema de crédito es flexible, si se adapta a las necesidades del momento porque dispone de entera libertad de funcionamiento, entonces los bancos generarán el circulante necesario para satisfacer las necesidades anteriores. Ciertamente, no lo conseguirán con absoluta precisión pero, grosso modo, podríamos decir que el aumento promedio de los precios y el crecimiento físico promedio de la producción determinan aquí la tasa de expansión del circulante.

En cambio, si el sistema de crédito se ve impedido por cualquier razón para expandir su crédito flexiblemente (por ejemplo, cuando se aplica el patrón oro de manera rígida y se imponen topes estrictos a la relación crédito/reservas), entonces los mismos empresarios se encargarán de darse crédito entre sí y a sus clientes; el simple hecho de pasar de un pago de estricto contado a otro a 7, 15 o 30 días, permite que la misma masa de medios de pago, sin apenas alterar su velocidad de circulación, haga circular un volumen mayor de bienes intermedios y de capital, cancelando los déficits de circulante mediante factoring u otras formas de clearing colectivo y reservando un mayor volumen de los medios de pago para las transacciones que sólo pueden hacerse en metálico o en cheque.

* En el caso de la agricultura, podríamos decir figuradamente que el productor "fija" su precio proyectando su tendencia reciente, aunque ya vimos que esto sólo es aproximadamente cierto cuando se contempla el resultado de varios ciclos de producción sucesivos.

Es cierto que las políticas del gobierno pueden obstaculizar o estimular dicha generación de masa circulante, pero son las características de funcionamiento del sistema económico las que se encargarán en últimas de definir si los intentos del gobierno tendrán o no éxito y en qué proporción.

Por ejemplo, una política monetaria expansionista puede verse frustrada por la capacidad del sistema para sacar el dinero de su función como circulante y neutralizarlo bajo algunas formas de capital intangible, (es muy instructivo el ejemplo histórico analizado por Moulton, 7, capítulo XI y apéndice c, donde muestra cómo salen de la circulación los que él denomina "ahorros excedentes"). Viceversa, una política contraccionista puede ser compensada, como ya explicamos, por una ampliación del crédito privado, pero también de otras muchas formas que equivalen a reconvertir en circulante una parte del capital intangible financiero, destruyendo durante este proceso una fracción del mismo como ocurre, por ejemplo, cuando los asalariados deciden monetizar parte de sus ahorros representados en acciones y hacen bajar el precio de estas; se genera así un circulante independiente del crédito y que entra rápidamente en el proceso de clearing colectivo (es interesante el recuento histórico y analítico que hace Moulton, 8, de los sucesivos fracasos de teorías y medidas monetarias que, a pesar de su futilidad, vuelven a ponerse de moda periódicamente).

En resumen, el margen efectivo sobre costos, que es el que aparece en nuestras ecuaciones, es un efecto de dos causas, estrechamente relacionadas pero aún así independientes: las decisiones de precio de los empresarios (margen deseado) y la dinámica monetaria del sistema (génesis colectiva de la tasa de expansión del circulante). Más adelante veremos que a estas deben añadirse las decisiones sobre inventarios de los comerciantes mayoristas y, en menor grado, de los minoristas.

5b. Fase de "distribución": una vez que las empresas han fijado sus precios y el sistema como un todo ha establecido una dinámica de expansión del circulante, la realización del producto en el mercado lo monetiza y permite así convertirlo en ganancias y en salarios. La distribución está en realidad definida de antemano por los empresarios individuales, como muestran las ecuaciones de márgenes y precios, pero el hábito comercial exige que se vea dicha distribución bajo la forma de una tasa de ganancia aplicada al capital total de la empresa.

A lo que esto conduce es a que se resuelvan simultáneamente dos problemas: un supuesto problema de distribución del excedente (que no existe, pues ya está resuelto), y un problema verdadero de valoración de las empresas.

Como ya dijimos, la práctica usual para avaluar una empresa por parte de quienes desean comprarla o venderla, consistiría en tomar el excedente que haya podido captar para sí dicha empresa (ganancia absoluta durante el ciclo), y dividirlo por una tasa de ganancia "normal", es decir, la que acepte la generalidad de los empresarios como satisfactoria.

Al expresar esta regla general de manera tan escueta, estamos haciendo una serie de simplificaciones que debemos justificar.

Cuando se aplica esta regla, es usual utilizar lo que podríamos llamar "proyección de ganancias permanentes" una especie de promedio ponderado de las ganancias del último ciclo con las de ciclos anteriores, convenientemente corregidas por inflación, además de otros refinamientos de índole similar basados en la evolución reciente y situación presente de toda la industria a que pertenece dicha empresa. Como estos procedimientos elevan unas veces las ganancias efectivas y otras las reducen, y como nos interesa aquí sólo lo que ocurre en el sistema en promedio o como "norma general", hacemos caso omiso de estos detalles que, en cambio, serían de gran importancia para una versión dinámica de periodos sucesivos.

En cuanto a la tasa "normal" de ganancia, lo usual es que haya varias (por razones que explicaremos más adelante), pero difieren entre sí mucho menos que los márgenes sobre costos, así que no cometemos un error grave al suponerla única (de todas maneras, suponer dos o más tasas aplicables en sectores diferentes o regiones diversas de un mismo sistema económico, tan solo vendría a complicar la notación algebraica de nuestras ecuaciones, pero en nada alteraría los argumentos y conclusiones de carácter económico).

El valor de la empresa así calculado es, de todos modos, un valor monetario medio o "normal" que no coincide en general con su valor de compra-venta, aunque lo regula en términos generales. Por ejemplo, si el presunto comprador es en realidad un competidor de esa empresa que aspira a concentrar la producción bajo su control único (integración horizontal), o si es el proveedor de materias primas o de bienes intermedios que usa dicha empresa, o bien esta lo provee a él de tales insumos (integración vertical), entonces es probable que dicho comprador esté dispuesto a pagar más que el valor monetario medio. En estos casos, la integración permite eliminar ineficiencias, planificar mejor la producción y aprovechar adecuadamente las posibilidades técnicas de especialización por líneas de productos, en vez de trabajar con todas en cada empresa, con lo cual es posible obtener un flujo de ingresos netos para el consorcio superior a la suma de los flujos que arrojaban las dos empresas por separado y, por ende, el consorcio tiene un valor de mercado superior al de las dos empresas por separado, que es el que estamos calculando aquí al aplicar nuestra regla

general. Sin embargo, este es uno de los mecanismos de generación de capital intangible que ya habíamos comentado, así que no vale la pena considerarlo como excepción (para un recuento de técnicas de valoración monetaria de empresas, véase Jaensch, 3).

Con todas estas simplificaciones, las empresas sufren un reavalúo automático apenas se averigua cuánto excedente han monetizado y se han apropiado como ganancias, de manera que tendremos:

$$(b-1) \quad \text{Ecuación de reavalúo: } (TP_0 + K_0 + K_1) = \frac{1}{r_2} (FP_1 - TP_0 - LW_0)$$

Aquí lo que se está haciendo es determinar el valor monetario de la empresa o, más precisamente, el de su capital intangible representado en K_0

Però si se presenta la misma ecuación así:

$$(b-2) \quad \text{Ecuación de distribución: } (1 + r_2) TP_0 + r_2 K_0 + r_2 K_1 + LW_0 = FP_1$$

entonces parece superficialmente que se está resolviendo el clásico problema de la distribución.

En esta explicación causal, r_2 actúa como variable independiente, así que es necesario justificar su nivel de alguna manera.

En la literatura kaleckiana se asocia la tasa de ganancia con la tasa de crecimiento físico del sistema, pero esto sólo tiene sentido cuando el capital se reduce al capital tangible.

Aquí estamos hablando del capital monetario, que comprende tanto el capital tangible como el intangible, así que la única asociación posible es con la tasa de interés de largo plazo, pero la tasa real, pues tanto el capital tangible como el intangible se corrigen automáticamente por inflación de precios en las ecuaciones anteriores*. Sin embargo, esta asociación dista

* En la práctica la corrección por inflación del capital intangible es un proceso automático, pero no inmediato. Pueden presentarse retrasos por cuanto existe siempre incertidumbre respecto a si la inflación reciente es pasajera o permanente. Como no es posible predecirla ni puede confiarse en proyecciones, durante algún tiempo la tasa de interés real puede deprimirse o exagerarse y durante estos períodos de incertidumbre y reajuste, la tasa de ganancia aplicada estará entre el nivel real del momento y el nivel nominal del interés. Además la estrategia financiera de las empresas durante estos períodos de inflación inesperada puede preferir recursos de crédito con intereses altos, pero comprometidos a corto y mediano plazo, en vez de colocar bonos de largo plazo o emitir acciones que comprometerían dividendos altos por muchos años; en estos casos, la valorización de los intangibles propios puede verse diferida y distorsionarse así la del capital total comprometido en la empresa.

mucho de una identificación mecánica, pese a la relativa estabilidad de las tasas de interés reales de largo plazo.

La tasa de ganancia es esencialmente un fenómeno institucional, es decir, depende de los hábitos de los hombres de negocios y se transmite con ellos, así que varía poco y muy lentamente a lo largo de extensos periodos de tiempo. La presencia transitoria de tasas más altas o más bajas durante las fases de auge o de recesión, o bien en sectores o actividades aisladas dentro del sistema, se explica por el efecto de retro-causación que más adelante describimos.

El nivel normal o tendencia de largo plazo de esta tasa, deriva en últimas del grado de incertidumbre que es inseparable de todo acto de inversión. Esto no significa que la incertidumbre sea la causa de las ganancias, sino solamente que regula el nivel de la tasa mediante la cual se pasa de unas ganancias ya existentes, a una valoración de la empresa. La presencia de las ganancias se explica por las relaciones de producción (otro elemento institucional), vigentes en el sistema socio-económico y para esto es imprescindible pasar a una teoría del valor-trabajo donde el efecto de tales relaciones sea manifiesto y claro.

Durante un auge, la incertidumbre del inversionista disminuye y con ella la tasa a que aspira, con lo cual las empresas se valorizan rápidamente y justifican así, paradójicamente, una tajada del producto igual o mayor que la que antes recibían. Durante la recesión, la incertidumbre crece y con ella la tasa a que se aspira pero, según veremos al discutir el mecanismo de retro-causación, esto no se traduce ahora en desvalorización automática del capital intangible de las empresas, sino en abstención de invertir.

La tasa de interés de largo plazo, una vez corregida por inflación de precios (mediante suavización exponencial de la inflación observada en el pasado, y no por su proyección mecánica hacia el futuro), representa también el efecto de la incertidumbre media de la inversión, pero se ve afectada por la evolución de las tasas de corto y mediano plazo, que tienen un efecto de arrastre sobre ella (aunque leve) y que dependen de otros fenómenos que distorsionan el influjo de esa incertidumbre.

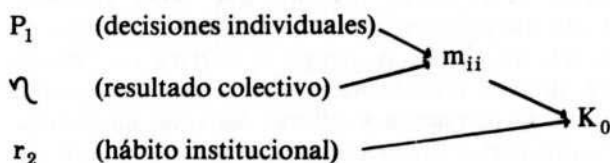
Por ejemplo, durante una depresión, los bancos se ven agobiados por una acumulación de depósitos que nadie quiere recibir a las tasas de interés vigentes y, como es mejor tener pocos ingresos que tener pérdidas cuantiosas, bajarán la tasa de interés en un intento por colocar su dinero en préstamos, aún sabiendo que así elevan su riesgo de cartera de dudoso cobro. Viceversa, durante un auge o un brote especulativo, considerarán razonable elevar el precio de su mercancía y subirán las tasas de interés. Estas *decisiones* de los intermediarios financieros (que nada tienen que ver

con los regateos de la oferta y la demanda, por más que todo el mundo esté contento de encontrar así una racionalización a posteriori de sus actos), afectan principalmente las tasas de interés de corto plazo, en menor medida las de mediano plazo y relativamente poco las de largo plazo. Es muy importante observar que se trata de decisiones sobre manejo de inventarios, esencialmente iguales a las que adoptan los mayoristas en el caso de mercancías de consumo, bienes intermedios y materias primas.

Otra fuente de distorsión se debe a las políticas monetaristas que estén de moda. Por ejemplo, cuando las autoridades monetarias intentan reducir los medios de pago mediante "operaciones de mercado abierto", ofrecen a los ahorradores unos títulos de vencimiento a corto plazo con tasas de interés superiores a las vigentes en ese momento. Aparte del efecto inmediato de arrastre sobre las demás tasas de corto plazo, su principal efecto a corto y mediano plazo es generar una inflación de precios tal que devuelva la tasa real a su nivel normal (el mecanismo de esta inflación depende de las decisiones de autofinanciamiento de las empresas que describe Eichner, 2). Además de este resultado, opuesto al que se busca con ellas, las operaciones de mercado abierto pueden ocasionar una curiosa distorsión en la estructura temporal de las tasas de interés; en condiciones normales, la tasa de largo plazo es superior a la de corto plazo porque refleja un mayor grado de incertidumbre, pero, cuando se introducen estos títulos de corto plazo con tasas artificialmente altas, el fenómeno de arrastre ya mencionado eleva la tasa de interés de corto plazo, mientras que las de mediano y largo plazo siguen reguladas por la incertidumbre y permanecen más bajas.

Estos fenómenos monetarios y financieros merecen un tratamiento aparte y más extenso, pero lo ya comentado basta para demostrar que no puede identificarse la tasa normal de ganancias con ninguna tasa de interés, aunque se trate de fenómenos estrechamente relacionados. Para estimar la tasa normal de ganancia debe recurrirse a métodos indirectos, entre los cuales cabe mencionar el cociente arriendo/precio de bienes duraderos y bienes productivos (siempre que éstos no estén regulados por el gobierno por razones de bienestar social).

Representando mediante flechas las relaciones causales que hemos examinado hasta ahora, podríamos resumirlas así:





Las tres variables causales deben, a su vez, ser explicadas, pero esto es esencial para la versión dinámica de esta teoría y no para el simple análisis de un período.

En términos agregados, podemos traducir ya estas relaciones en ecuaciones:

$$\mu = \frac{\eta C_0 - S_0}{C_0 + S_0}$$

$$K = \frac{\mu}{r_2} (C_0 + S_0) - C_0 = \frac{\eta C_0 - S_0}{r_2} - C_0$$

donde las variables causales figuran del lado derecho y las derivadas del izquierdo.

5-c. Para completar este esquema causal, nos falta discutir una importantísima retroacción o, a la moda keynesiana, una rigidez, que explica cómo y por qué las recesiones pueden convertirse en largas depresiones, así como la razón de ser de las diferencias entre tasas de ganancia "normales" que antes mencionamos, pero no explicamos.

La relación causal mediante la cual explicamos la formación del capital intangible K_0 , opera sin obstáculo alguno cuando su resultado es elevar el nivel previo de K_0 , pero no es simétrica. En las ecuaciones agregadas, si μ aumenta, K lo hará paralelamente; pero si se reduce, K disminuirá lentamente o permanecerá constante.

Cuando K_0 crece, la empresa se valoriza y puede adquirir créditos u otras obligaciones sobre la garantía de su mayor valor comercial (o pueden hacerlo sus accionistas ofreciendo en prenda sus acciones, como es usual en los grupos o consorcios de empresas); si luego aceptara que este valor se ha reducido, quedaría inmediatamente como deudor peligroso e insolvente y, si no llega a la quiebra fulminante, cuando menos se verá en graves dificultades para mantener su nivel de endeudamiento y peores aún para financiarse con emisiones de acciones o bonos, o con créditos nuevos. Una vez que K_0 ha alcanzado un nivel determinado, se hace todo lo posible para fijarlo en él (mediante aumentos del capital legal o creando reservas ficticias eliminando depreciaciones, o simplemente dejando que se acumulen los fondos que normalmente se destinan a autofinanciación y que en ese momento no se invierten).

En las ecuaciones agregadas es fácil ver que si μ (o η) disminuye, la única forma de conservar K casi constante sería reducir r_2 .

Ahora bien, los empresarios del sistema afectado por un descenso de μ (o los de los procesos a los que se disminuya su m_{ii}), percibirán el problema de acuerdo con sus hábitos comerciales y con la práctica contable corriente, que se reflejan perfectamente en la ecuación (b-2) del párrafo anterior, y, en lugar de decir que su empresa se ha devaluado comercialmente, dirán que la tasa de ganancia ha bajado y que el clima de los negocios no es favorable para la inversión. Si esto ocurre en todo el sistema económico simultáneamente, tenemos una recesión o una depresión larga, pero si sólo ocurre con diferente intensidad en unas cuantas empresas o sectores aislados del sistema, veremos aparecer en ellos unas tasas de ganancia "normal" que difieren (transitoriamente) de la general del sistema y que determinan una fuga de las ganancias hacia inversiones en otros sectores, con lo cual se pone remedio a mediano plazo al problema de exceso de producción en el sector afectado.

No se trata en estos casos de un fenómeno del sistema "real", sino de fenómenos coyunturales que afectan el capital intangible(*) y, a través de él, las decisiones de inversión.

De otra parte, el capital intangible desempeña un importante papel en los procesos inflacionarios y en la concentración del ingreso.

En los primeros, porque a través de él se genera una espiral de "costos" que presiona las decisiones de precios siempre hacia arriba, pues *en general* es cada vez mayor el capital intangible de la empresa al que deben garantizarse dividendos e intereses a la par con el tangible y esto obliga a mantener o elevar progresivamente las exigencias de márgenes sobre costos; en particular, si coyunturalmente se logran unas ganancias excepcionalmente altas y estas llegan a reflejarse en el nivel del capital intangible K_0 , entonces lo que pudo ser un mero accidente coyuntural, se convierte en meta obligada de captación del excedente a favor de los propietarios de ese capital.

En cuanto a su importancia en la concentración de los ingresos, es simple consecuencia de que K_0 pueda crecer independientemente de las inversiones reales de la empresa. Una modalidad frecuente de elevar K_0 , consiste en apropiarse las reducciones de costos obtenidas por cambio técnico. En algunos países se observa que, aún cuando se modernicen los procesos de producción y se abaraten así los costos, las empresas beneficiadas procuran dejar los precios de venta iguales (para ser más precisos, no permiten que

* Veblen fue el primer economista que percibió la formación del capital intangible y los efectos que conlleva, aunque nunca intentó formular unas ecuaciones que lo ligaran efectivamente con el proceso de formación de los precios (ver referencia 10).

estos disminuyan tanto como los costos). Parte de las ganancias así obtenidas van a parar a salarios cuando los sindicatos son fuertes, pero la mayor parte es retenida por la empresa y justificada mediante aumentos de su capital intangible; de esta manera, aunque la tasa de ganancias permanezca igual, se produce una redistribución del excedente a favor de las empresas. Desde luego, estos países de capital monetario inflado acaban viéndose en la necesidad de devaluar su moneda rápidamente, para no quedar asfixiados por la competencia de otros cuyas empresas hayan escogido la estrategia de acumular a través de la ampliación de sus mercados y, por tanto, hayan traducido la reducción de costos en una reducción paralela de precios.

6. El modelo causal que hemos desarrollado, puede adaptarse fácilmente al estudio de los efectos del comercio internacional. Su formulación detallada es demasiado larga para exponerla aquí (hay que descomponer las matrices del sistema internacional en submatrices que representen cada país y éstas, a su vez, en submatrices de segundo nivel que representen el sector interno separado del exportador y del importador), pero podemos mencionar algunos resultados.

Superficialmente, parecería que el punto clave del análisis está en la igualación de la tasa de interés real entre países, que se da gracias a la movilidad de los capitales monetarios, y que se traduciría en igualación de las tasas de ganancia "normales". Ya vimos que el modelo no necesita el supuesto de igualación de tasas de ganancia y, aunque esta se diera, sólo serviría para mostrar que la creación de capital intangible es un fenómeno internacional que se ayuda con las transferencias de dicho tipo de capital de un país a otro. Razonando a posteriori de los hechos, cabría afirmar que el nivel de capital intangible que cada país ha conseguido formar (pues no se trata de una acumulación propiamente dicha), justifica y disfraza las transferencias de valor monetario que se dan entre esos países; sin embargo, esta descripción de lo que ocurre, no es una explicación causal.

Por este camino podemos, en cambio, explicar la necesidad de ciertas fluctuaciones de las tasas de cambio de monedas, que nada tienen que ver con problemas de inflación relativa en los respectivos países.

En esencia, se trata del fenómeno descrito al final del párrafo anterior. Todos los países incorporan cambios tecnológicos que abaratan los costos de producción, pero que esto se refleje en menores precios o en formación de más capital intangible, es algo que depende de sus respectivas estructuras de mercado interno y de su tradición empresarial, cosas que pueden variar mucho de un país a otro. Si en un país se presenta una velocidad de formación de capital intangible mayor que la de otro, esto es indicio de que los precios en el primero están bajando menos que en el segundo (en

términos deflactados), y, por ende, de pérdida de competitividad internacional. Para corregir este hecho, el primer país tendrá que devaluar su moneda respecto al segundo para recuperar su mercado, y en este proceso la parte perjudicada serán los trabajadores del primer país quienes verán disminuida su capacidad adquisitiva, mientras que el capital simplemente ha vuelto a su nivel anterior corrigiendo su inflación de intangibles. Sin embargo, sería un error decir que la devaluación es la directa culpable del deterioro de los salarios, ya que dicha devaluación fue provocada por el proceso redistributivo previo a favor de ese capital intangible.

Los elementos explicativos de estos fenómenos del comercio internacional, deben buscarse en los mecanismos de formación de los precios, al igual que hicimos en el modelo simple. El aspecto que más salta a la vista, es la diversidad tecnológica y de salarios entre países. Las ecuaciones no necesitan de ninguna modificación en este caso (sólo se cambiaría la nomenclatura para separar industrias y procesos según países), y como la literatura neoricardiana y neomarxista sobre los efectos de estas diferencias es abundante, no insistiremos en este punto (la teoría que más se aproxima a ésta, es la de Braun, 1).

Pero el fenómeno fundamental, el que verdaderamente convierte a un grupo de países en un sistema capitalista internacional, es la formación de un conjunto de precios internacionales de referencia. En unos casos se trata de un precio en puerto de algún país del sistema; en otros casos, con un mercado internacional más estructurado, de un precio en una Bolsa Internacional. Esto es fácilmente comprobable en el caso de mercancías genéricas con gran volumen de comercio; es menos claro en el caso de mercancías diferenciadas, pero el fenómeno en este caso es análogo al que nos llevó a la definición de industria, y no ofrece más problemas prácticos que los que se encuentran al identificar esas industrias dentro de un país; en cambio, no se puede comprobar en el caso de mercancías de escaso tráfico internacional, donde sólo juega la habilidad para reconocer oportunidades y el valor para correr riesgos. Sin embargo, el enlace depende básicamente de los productos de mayor volumen de intercambio y para éstos es posible identificar esos precios de referencia.

En el caso de los productos industriales, encontraremos que algún país actúa como líder frente al precio de referencia, mientras que los demás lo siguen con más o menos fidelidad, según el grado de diferenciación de marcas, ventajas de ubicación, etcétera, es decir, que estamos ante un fenómeno análogo al de formación de los precios internos y que, por ende, podemos representar a través de los márgenes sobre costos γ_i y \mathcal{L}_i que ya explicamos.

En el caso de mercancías genéricas, por ejemplo agrícolas, que se producen en muchos países, el precio dependerá del mismo mecanismo de reajustes sucesivos de volumen y precio que ya comentamos para el caso de un país.

Las novedades esenciales se reducen a:

- a. existencia de un subsistema de producción interna en cada país, que determina los precios internos de los insumos y los salarios que se emplean en el subsector exportador, mientras que los precios externos dependen de los precios de referencia internacionales; y
- b. existencia de otro subsistema importador, que transfiere al interior el influjo de esos mismos precios de referencia internacionales.

Estos dos subsistemas operan con márgenes sobre costos donde, además de los factores discutidos al hablar de γ_i y de α_i , influyen los siguientes:

- a. restricciones al comercio, bajo la forma de prohibiciones o de cuotas, cuyo efecto es proporcionar ventajas de tipo monopólico a los productores internos del país que limita las importaciones;
- b. aranceles ad valorem que equivalen en esencia a una tasa diferencial de cambio, es decir, a un subsidio negativo a las importaciones, con efectos similares a los de restricciones cuantitativas.
- c. subsidios directos e indirectos a los exportadores, también equivalentes a otra tasa diferencial de cambio, cuyo efecto es elevar el margen sobre costos que podrían alcanzar en su propio mercado interno.

El efecto de estas prácticas puede representarse mediante un nuevo componente del margen sobre costos, que llamaremos β_i y que aparece:

- a. en todos los procesos del subsistema interno beneficiados por las restricciones cuantitativas o los aranceles a importación de mercancías similares a las que ellos producen;
- b. en todos los procesos del subsistema exportador que se benefician de subsidios.

Adicionalmente, debemos reservar μ para el margen agregado del sistema internacional, e introducir una α_j ; que represente el agregado por países. En este α_j ; se reflejarán los efectos de las diferentes dotaciones de capital intangible en cada país con sus consiguientes efectos sobre las tasas

de cambio, así como los efectos de sus diversas dinámicas de crecimiento con sus respectivas necesidades de autofinanciamiento, etcétera, pero siempre considerando el país en conjunto.

Así planteado el problema, no tiene sentido preguntarse si sería mejor el libre comercio que el restringido por subsidios y protecciones. En primer lugar, porque desde el punto de vista del sistema internacional, estas políticas nacionales tan solo representan transferencias de una parte a otra del sistema que, en el conjunto, tienden a compensarse mutuamente. En segundo lugar, expresan las conveniencias de los capitales locales en su búsqueda de una acumulación y un crecimiento más rápidos, que los subsidios y las medidas restrictivas les garantizan al asegurarles mercados más amplios, y en este contexto dinámico, donde lo que cuentan son opciones que, aprovechadas hoy, permitirán mañana nuevas opciones que hoy no podían preverse, la pregunta esencialmente estática de qué sería mejor, no tiene sentido alguno.

Las preguntas que corresponde hacer, son cómo los capitalistas de un país consiguen el apoyo de su gobierno para asegurarse ventajas monopólicas, cuáles son los efectos de esto sobre el capital intangible y cómo luego éste obliga a reajustes a través de tasas de cambio.

En lugar de reducir el problema del comercio internacional a un juego de ventajas comparativas estáticas o a un asunto de intercambios entre naciones, es decir, colectividades despersonalizadas a través de agregación, podemos recuperar el papel esencial del capital, con toda su dinámica representada en el capitalista individual o integrado en empresas; recuperar la visión del capital como fenómeno internacional que trasciende las fronteras geográficas; reconocer el papel económico de las naciones como entes que responden a la protección de ciertos inversionistas frente a otros ubicados en bloques económicos antagónicos y entender mejor las complejas relaciones entre las multinacionales, a caballo entre esos bloques, y los intereses colectivos de cada uno de los bloques o naciones donde operan.

7. Comentaremos ahora las limitaciones del esquema teórico expuesto anteriormente. Algunas omisiones obvias podrían corregirse fácilmente, como en el caso de los sectores gobierno, servicios y transporte que las ecuaciones podrían acomodar con pequeños cambios no esenciales, lo mismo que el sector financiero y las Bolsas de valores, inmuebles y futuros.

Las limitaciones graves derivan de que este esquema no es verdaderamente dinámico, pues se refiere a lo que sucede en un solo período. Puede decirnos bastante sobre cómo funciona y se reproduce el sistema capitalista, pero

sólo puede mostrar cuál es el potencial de acumulación o el de crecimiento y no cómo va sucediéndose dicha acumulación y dicho crecimiento de un período a otro.

Se ha hecho mención de los salarios nominales y de los reales, pero no se ve cómo se van reajustando período tras período el uno con el otro.

No se ha mencionado siquiera cuáles sean los móviles del cambio tecnológico, ni sus consecuencias, ni cuándo y cómo va sucediendo.

Estos aspectos podrían ser incorporados anticipadamente a una versión dinámica (desde el punto de vista matemático, basta sustituir las ecuaciones algebraicas por otras integro-diferenciales), pero esta resultaría coja por falta de cuatro teorías realistas que expliquen:

- a) el comportamiento adquisitivo, pero no de hedonistas mas o menos disfrazados, sino de seres humanos reales, con el fin de eliminar el supuesto de precios relativos constantes;
- b) el comportamiento empresarial, nuevamente no el de profetas de un futuro cierto con capacidad de optimizar lo desconocido, sino el de gerentes de carne y hueso enfrentados a un futuro incierto y a unas exigencias presentes y acuciantes;
- c) el comportamiento del comerciante, con su capacidad para regular y hasta interrumpir el flujo de mercancías a través de sus decisiones sobre inventarios, asegurando la realización de lo producido cuando deciden aumentar sus inventarios, o provocando, cuando deciden reducirlos, que las mercancías queden en manos del productor, obligando a rebajas en los precios o frenando la producción misma y el proceso de inversión real; y
- d) el funcionamiento del sector financiero, pero no como simple intermediario que distribuye los sobrantes de un lado para llenar los huecos en otro, ni como esclavo obediente de las autoridades monetarias, sino como elemento activo capaz de convertir dinero circulante en capital intangible, y viceversa, a través del complejo sistema de crédito moderno.

8. El planteamiento que se acaba de hacer, pese a las limitaciones anotadas, rompe con un supuesto tan arraigado en economía como lo fue en su época la ley de Say.

Keynes mostró que el ahorro no se traducía automáticamente en inversión, es decir, en adquisición de bienes productivos, precisamente

porque el ahorro es dinero y este puede atesorarse, es decir, salir transitoriamente de circulación. Sin embargo, Keynes no rompió con la tradición de que la inversión dependía de la abstención del consumo, es decir, del ahorro, aunque este fuera un mediador poco confiable.

Poco antes, Kalecki había hecho una observación muy importante, y es que la simple decisión de invertir podía generar la producción y, a través de ella, la demanda efectiva que podría respaldar esa inversión con un ahorro futuro. De esta manera rompía con la tradición del ahorro previo, demostraba que la inversión no requería una abstención del consumo sino que, por el contrario, ella era capaz de generar demandas adicionales de consumo. Pero estaba hablando en términos "reales" y sólo veía en el dinero un símbolo de cosas reales por las cuales podía intercambiarse.

Antes de que Kalecki pudiera preguntarse qué había de extraño en esto, las explicaciones keynesianas basadas en expectativas habían invadido la teoría económica y disfrazado de racionalidad teleológica su hallazgo. En vez de preguntarse si el crédito podría operar independientemente del ahorro para generar capital, se justificó como anticipación de ahorros futuros con lo cual no se explicó nada, sino apenas se tranquilizó la conciencia teórica hasta que, en un futuro, pudiera comprobarse si tales anticipaciones habían resultado proféticas o fallidas.

Las anticipaciones o expectativas no son explicaciones, sino apenas cortinas de humo. Los hechos y experiencias del pasado y el análisis de la situación presente, que constituyen el material con que se elucubran dichas expectativas, puede proporcionar explicaciones válidas, relaciones de causa a efecto claramente definidas y ciertas, mientras que recurrir a un incierto futuro para explicar el presente, es como decir que la afinidad de las narices con el suelo explica satisfactoriamente el tropezón que nos hizo caer.

Los fines últimos no explican nada, mientras no podamos referirlos a hechos del presente y experiencias del pasado nítidamente identificados y verificados, pero entonces, una vez que tenemos los elementos que explican esa conducta finalista, es obvio que los fines apenas constituyen un inútil rodeo.

La explicación teleológica, así se base en fines, en expectativas o en anticipaciones, es eminentemente racionalista y, una vez aceptada, muy difícil de descartar, porque es convincente a primera vista e impide así un análisis más profundo. En la inmensa mayoría de las ciencias ha sido desechada desde hace un siglo y sólo se la emplea como figura metafórica para evitar extenderse en explicaciones válidas, ya aceptadas y de todos conocidas. En cambio, en economía se sigue haciendo amplio uso de este

anacronismo, tal vez por su indiscutible utilidad para justificar a posteriori errores y falsas profecías.

Nada sorprendería más a un físico o a un geólogo que esta manía de explicar el presente por el futuro y, puesto en la alternativa de dar una explicación de esta clase o ninguna, preferiría declarar su ignorancia.

Lo que estuvo a punto de descubrir Kalecki, lo percibió y explicó en detalle treinta años antes un economista americano, Thorstein Veblen, aunque sin lograr nunca transcender las explicaciones verbales ni establecer un nexo con la formación de los precios.

Veblen vio que con la aparición del sistema moderno de crédito, que no se reduce a captar ahorros aquí para colocarlos más allá, podía generarse capital monetario y crecimiento autosostenido sin necesidad de recurrir a ahorros previos; podían generarse fondos con qué pagar dividendos a un capital monetario que no representaba bienes productivos pero que, a pesar de ello, actuaba como el capital real a la hora de reclamar ganancias; podía justificarse una concentración progresiva del ingreso en manos de las empresas; evitando que las innovaciones técnicas se tradujeran en menores precios y generando así una inflación subterránea, que no se dejaba captar por los índices de precios, pero, de todas maneras, permanente; podía, en fin, dotarse al mercado de capitales de una vida propia, medio oculta tras sus relaciones con los mercados de bienes reales, pero suficiente para que ya no fuera simple reflejo especular de este, y suficiente para que pudiera originar brotes especulativos e hiperinflaciones.

No buscó explicaciones en la futurología de los deseos humanos, sino en los mecanismos del sistema de crédito, y vio que los intermediarios financieros apenas actuaban como lubricante para facilitar las operaciones de los empresarios y que en estas estaba la raíz del problema. Percibió simplemente que el capital monetario no era la causa de las ganancias, sino que ocurría justamente lo contrario, que las ganancias justificaban ese capital monetario que se atribuía como valor comercial de las empresas. De aquí nació su diferenciación entre capital tangible y capital intangible, que se distinguen por su origen y por lo que representan, pero que los convencionalismos comerciales identifican y el sistema de crédito acepta en pie de igualdad.

Rompió de esta manera con la tradición de los clásicos del capital como depósito de trabajo pasado; con la de los economistas ingleses del capital como representante de bienes productivos; con la de los marginalistas austríacos del capital como capitalización de un flujo de egresos pasados o de ingresos futuros y, en general, con la idea de que no podía existir inversión que no se relacionara con un ahorro pasado o futuro.

Para Veblen, el ahorro podía ser atesoramiento de un derecho de consumo no ejercido, pero el dinero-crédito era algo más que eso, representaba una forma de acumular derechos a participar en la distribución de un excedente que no se había contribuido a crear, representaba una forma nueva de redistribuir el ingreso y generar inflación.

Lo que se ha hecho en este trabajo, ha sido revivir estas ideas de Veblen, despojarlas de algunos elementos erróneos y dotarlas del instrumental analítico que ofrecen los trabajos de Sraffa y Eichner. Quedan todavía muchas ideas en Veblen aprovechables y hasta esenciales para plantear una teoría dinámica, en especial del sector financiero.

La relación de este trabajo con las teorías de Sraffa, es apenas formal, por cuanto estas se usan tan solo como punto de partida para formular unas ecuaciones que luego se modifican sustancialmente y se interpretan justo al contrario. Ni en Sraffa, ni en los neo-ricardianos, encontramos el dinero en su función de circulante ni, menos aún, en la de medio de valoración del capital. Tanto el concepto de capital intangible, como la reinterpretación de las ecuaciones de distribución como mecanismo de valoración de las empresas, se apartan drásticamente de la tradición neo-ricardiana. En cuanto al modelo de comercio internacional, incluye como casos especiales algunos de los desarrollados por esta escuela y por otros autores neomarxistas, pero es más flexible y permite especificar relaciones de causalidad con mayor claridad.

De los kaleckianos se ha tomado la idea de margen sobre costos y se acepta lo esencial de la microeconomía que se viene desarrollando a partir de la contribución de Eichner. En cambio, su macroeconomía y, en especial, lo que tiene que ver con explicaciones de distribución y crecimiento, es en buena parte incompatible con la definición de capital intangible que aquí desempeña un papel clave. Sin embargo, el modelo del sistema capitalista que hemos planteado, cumple sin dificultad alguna con las seis condiciones que Kaldor exigía como requisitos mínimos para que una teoría fuera realista:

1. El producto y el producto per cápita crecen exponencialmente; (está *implícito* en la tasa de crecimiento físico balanceado).
2. El capital per cápita crece continuamente, (gracias al capital intangible, es consecuencia inevitable de la anterior).
3. La tasa de interés no varía apreciablemente; (se acepta como postulado que la tasa de interés real es un fenómeno institucional y que por eso no varía gran cosa).

4. La razón capital/producto es constante; (basta ver cómo se valora el capital para comprobar que esta razón no puede cambiar significativamente).
5. La tasa de ganancia y la razón inversión/ingreso están altamente correlacionadas; (para que esto se cumpla, es suficiente que al comenzar cada ciclo de producción, los salarios nominales se reajusten a un nivel real semejante al que tenían al comienzo del anterior).
6. La tasa de crecimiento del producto y el producto per cápita varían ampliamente de un país a otro (nada impide asignar un ∞ ; diferente a cada país y, complicando el modelo un poco, hasta a cada región geográfica de cada país; además en cuanto al producto per cápita, basta observar que el número de empleados no tiene que ser proporcional a la población, sino que puede existir un "ejército de reserva" tan numeroso o tan escaso como se quiera).

De todos modos, la literatura kaleckiana es muy rica en observaciones realistas que pueden y deben ser aprovechadas para plantear una variante dinámica de esta teoría, en especial autores como Kalecki y Kaldor, y, aunque no admite realmente esta clasificación, como la señora Robinson.

La relación con la teoría marxista es un poco más difícil de explicar, primero porque no es directa, y segundo porque será rechazada por todo ortodoxo del marxismo.

En primer lugar, la distribución se plantea aquí entre empresas (que no necesariamente son propiedad de un solo capitalista) y asalariados (entre los cuales puede haber accionistas de empresas y otros "pequeño-burgueses"). Sin embargo, sigue siendo una distribución entre capital y trabajo que implica la existencia de relaciones sociales de producción capitalistas; la teoría política sufrirá al no poder dividir la población en dos grupos antagónicos y perfectamente diferenciados, pero la fundamental teoría de la alienación sigue en pie y en ella es donde se encuentra la crítica social al sistema capitalista.

En segundo lugar, es obvio que esta teoría difiere de los esquemas de precios de producción de Marx tan radicalmente como de los propuestos por Sraffa y que, si se acepta, el clásico problema de transformación de valores a precios queda sin piso. Como este famoso problema ha sido fuente de muchas confusiones y radicalismos, es oportuno mostrar que es absolutamente ficticio y gratuito. Todas las dificultades aparecen cuando se pretende deducir los precios a partir de los valores, es decir, convertir a estos en causa de los precios, pero esta relación de causalidad no es necesaria y ni siquiera posible. Siendo las teorías del valor y de los precios

dos formas alternas de representar un mismo sistema económico real, podríamos si acaso decir que lo representado, el sistema capitalista, es "causa" de ambas representaciones, pero es absurdo pretender que una representación sea causa de la otra. Sería equivalente a decir que un cuadro de un paisaje, es la causa de una fotografía de ese mismo paisaje.

Marx considera tres aspectos básicos del sistema capitalista: el substrato físico (mercancías), los precios (monetarios) y el trabajo humano (relación social). Al combinar el primero con el tercero, obtiene su teoría del valor, donde no hay ninguna referencia a los precios, por la muy sencilla razón de que en esta teoría el dinero no existe. Tan solo existe un capital *representado* en bienes productivos (capital constante) y en bienes de consumo (capital variable, que es capital aunque lo pongan los trabajadores, como de necesidad ocurre cuando se les paga al final del ciclo de producción, así sea por días, semanas, quincenas o meses vencidos), y un valor representado por el trabajo vivo, presente(*). Son las condiciones ideales para hablar de una "economía real", es decir, de una representación de lo que ocurre en el sistema libre de toda ilusión monetaria pero que, sin embargo, puede reproducir perfectamente cambios en la distribución del excedente (teoría de la plusvalía) y cambios en las condiciones técnicas de producción (el mito del trabajo cristalizado en los bienes de producción que luego estos supuran para infiltrárselo a las mercancías producidas, es pura metafísica de manual ortodoxo de divulgación; Marx sostiene que el valor de los bienes de producción depende del trabajo necesario en cada momento para reponerlos, es decir, reproducirlos bajo las condiciones técnicas de ese momento).

En cambio, cuando se combinan aspectos monetarios y substrato físico, se obtiene una teoría de precios de producción. Para establecer un nexo entre esta y la del valor, Marx incurre en el error de mezclar valores y precios en un mismo sistema de ecuaciones, pero el texto es lo bastante claro para percibir que su propósito era explicar cómo la plusvalía total debía ser equivalente a la ganancia total.

El problema no consiste en "transformar" los valores en precios como quien transforma hielo en agua, sino en establecer cuáles son las relaciones existentes entre unos y otros, es decir, cómo varían los valores cuando lo hacen los precios y viceversa.

Planteado así, es un problema matemático y no uno de causa a efecto; sólo tenemos que averiguar cómo pasar de una forma de representación a la otra.

* Ver Lorente, 6, para una presentación no ortodoxa, pero coherente, de esta teoría.



En el caso del análisis de un período aislado, ~~todo se reduce a encontrar~~ una cadena de homomorfismos que pongan en correspondencia dos espacios isomorfos, el de valores y el de precios, pasando por un espacio adjunto de mercancías, que es el mismo para ambas representaciones, y usando para este fin las relaciones de dualidad entre valor y mercancía y entre precio y mercancía que proporcionan las matrices de tecnología y de consumos de los asalariados (que no hemos discutido aquí). Esto puede hacerse con cualquier teoría de precios basada en el criterio de reproducción del sistema, sea la de Sraffa o bien la aquí expuesta.

En el caso de un análisis dinámico de períodos sucesivos, necesitaremos asegurar la comparabilidad de los resultados en precios de un período con los de otro cualquiera, es decir, introducir un deflactor de los precios y demás cantidades monetarias. Este deflactor puede definirse de muchas maneras y entre ellas hay una interesante que no nos lleva a definir precios "reales" (en realidad, ningún deflactor lo hace en condiciones dinámicas), sino ganancias reales. Esta es la idea que tiene Marx cuando dice que la plusvalía total debe ser igual a la ganancia total, lo cual equivale a decir que las unidades monetarias deben ser todas deflactadas por un índice tal que la ganancia así deflactada tenga un valor numérico igual a la plusvalía total.

Para terminar y ante la costumbre general de asignar etiquetas, el autor desea aclarar que no es marxista ni tampoco veblenista. Ha mencionado a estos autores porque no desea atribuirse la paternidad de ideas ajenas, pero no, pese a todo el respeto que le merecen, con el fin de buscar en su autoridad un respaldo para los errores que pueda haber cometido. Cabe concluir citando, aunque parezca irónico, los últimos párrafos de la Teoría de la Economía Política de William Stanley Jevons:

"Existe siempre una tendencia, de carácter sumamente nocivo, a permitir que las opiniones cristalicen en credos. En especial, esta tendencia se manifiesta cuando algún autor eminente, con facultad de clara y sintética exposición, viene a ser reconocido como una autoridad en la materia. Posiblemente sean sus obras las mejores que existen; puede ser que combinen mayor verdad, y menor error que otras. Pero todo hombre puede errar y las mejores obras deben también estar siempre abiertas a la crítica...

En materia de filosofía y de ciencia, la autoridad ha sido siempre la gran antagonista de la verdad. Una calma despótica es el triunfo del error; en la república de las ciencias son loables la sedición e incluso la anarquía...

Bajo estas circunstancias, se presta un indudable servicio al romper con la monótona repetición de las doctrinas usuales, aunque se corra el riesgo de caer en otros errores. Creo que la teoría aquí expuesta puede resultar verdadera; pero, aunque no lo fuera, cuando menos no será inútil haber

promovido que se discutan las bases últimas y la forma de una ciencia que tan directamente atañe al bienestar material de la humanidad". (Jevons, 4, pp. 260-1).

REFERENCIAS

1. Braun, Oscar; (); Comercio internacional e imperialismo; Ed. Siglo XXI. Buenos Aires.
2. Eichner, Alfred; (1976); The megacorp and oligopoly; Cambridge University Press, 1976.
3. Jaensch, G.; (1966); Valoración de la empresa; Editorial Ariel, Barcelona, 1974.
4. Jevons, W. Stanley; (1871); The theory of political economy; Penguin Books, 1970.
5. Kaldor, Nicholas; (1972); The irrelevance of equilibrium economics; The Economic Journal, Dic. 1972, pp. 1237-55.
6. Lorente, Luis; (1981); Formulación matemática de la teoría del valor; Cuadernos de Economía, 2a. época, nos. 3 y 4; Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, 1982; pp. 83-147.
7. Moulton, Harold; (1935); The formation of capital; The Brookings Institution, publ. no. 59. Washington, 1935.
8. Moulton, Harold; (1958); ¿Se puede controlar la inflación?; Editorial Tecnos, Madrid, 1962.
9. Veblen, Thorstein; (1904); Teoría de la empresa de negocios; EUDEBA, 1965.
_____ (1908); On the nature of capital, I y II; (reproducidos en: The place of science in modern civilization; Russell and Russell, New York, 1961).
_____ (1923); Absentee ownership and business enterprise in recent times; A.M. Kelley reprints, New York, 1964.